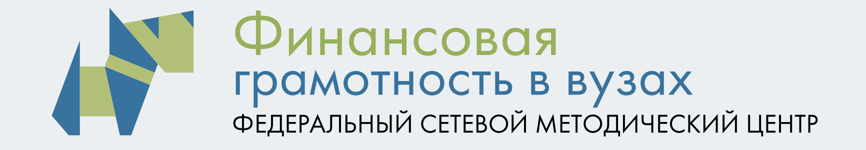
finuch.ru

Учебное пособие

по финансовой грамотности



Документ создан автоматически
3 марта 2022г.

Содержание

Предисловие

В программе старших классов средней школы изучается такой важный предмет как «Основы безопасности жизнедеятельности» или ОБЖ. На уроках ОБЖ подробно рассматриваются основы здорового образа жизни, навыки выживания в природной среде, принципы поведения при чрезвычайных ситуациях, а также правила оказания первой помощи. Это, безусловно, нужные знания, которые могут оказаться актуальными для каждого. Но повседневной безопасности человека сегодня угрожают не только терроризм и стихийные бедствия. Очень серьезные риски для благосостояния граждан всех возрастов и уровней дохода создает непонимание основных законов экономики, пренебрежение элементарными нормами финансовой «гигиены» и неумение обращаться с деньгами и другими финансовыми инструментами.

Казалось бы, ну что тут сложного – зарабатывать и тратить? Но, как ни удивительно, даже высокообразованные люди, умеющие решать сложные профессиональные проблемы и не без оснований считающие себя адаптированными к технологиям современного мира, пасуют перед простейшими ситуациями в области управления личными финансами – будь то пенсионное планирование, формирование сбережений или пользование налоговыми льготами. Только усугубляет положение тот факт, что с каждым днем финансовый мир становится все более сложным и разнообразным; в дополнение к привычным депозитам и кредитам финансово грамотному человеку сегодня хорошо бы уметь ориентироваться в мире криптовалют и электронных кошельков. Но, как это часто бывает, наряду с новыми возможностями возникают новые угрозы, связанные с кибермошенничеством и рыночными манипуляциями.

К сожалению, финансовая сфера у нас привычно считается «интимной», закрытой для посторонних, где человек остается один на один со своими обстоятельствами, затруднениями, а также очень часто – с последствиями своих ошибок, в которых так трудно признаться самому себе. Можно, наверное, попросить помощи и совета, но у кого? У друзей и близких, чье понимание финансовых проблем, скорее всего, ничуть не более продвинутое? Или у тех, кто некогда чудом сорвал на рынке большой куш – но сделал это ценой принятия на себя огромных рисков, незаметных для непрофессионального взора? У профессиональных консультантов, чьи услуги могут не только оказаться недешевыми, но и приведут к заключению сделок, в которых консультант заинтересован гораздо больше, чем клиент? Пытаться поступать, как все? В каких-то ситуациях это может сработать, но в случае кризисного развития событий действия по «стадному принципу» неизбежно ведут непрофессионалов к проигрышу. К тому же любые, самые квалифицированные специалисты никогда не избавят от принятия на себя ответственности за свои финансовые решения; в конечном счете, эту ответственность человеку все равно придется нести самому.

Осознание этой истины – первый шаг на пути к финансовой свободе. Ведь, как утверждал Сенека, деньгами надо управлять, а не служить им. Исходя из этого соображения, становится очевидно, что лучше всего попытаться разобраться в вопросах личных финансов самому. В конце концов, не такая уж это сложная наука - финансовая грамотность. И уж точно она не является скучной материей.

Финансовая грамотность – это важно, выгодно, интересно. Данную нехитрую мысль мы пытались провести красной нитью в этом учебнике, который призван стать для читателя первоначальным подспорьем в освоении азов личной финансовой безопасности. В первую очередь это книга для тех, кто стремится не просто узнать, на основе каких теоретических принципов функционирует современная экономика, но и овладеть практическими навыками управления деньгами, надежно взяв под контроль свое финансовое будущее и благосостояние своей семьи.

Техническое введение

Уважаемые читатели, мы подготовили для вас учебное пособие по финансовой грамотности не только интересное по содержанию, но и удобное в использовании. Учебное пособие разделено на двенадцать глав, собранных в две части. В первой части рассматриваются вопросы принятия решений, в том числе в финансовой сфере, составляющие личного бюджета (расходы и доходы), финансовое планирование. Главы второй части посвящены инструментам личного финансового планирования, а также защите своих прав потребителя финансовых услуг.

Оглавление всегда доступно в левой части экрана. Кликая на плюсики возле названий, вы можете сначала раскрыть разделы главы, а потом отдельные параграфы разделов. Если вы кликните на название главы, то справа появится ее содержание. В каждой главе есть:

1. Входное тестирование. Можно ответить на вопросы по теме главы и, нажав кнопку «проверить», получить количество правильных ответов, оценив свои предварительные знания. Неправильные ответы в тестовых вопросах станут красными, зеленым высветятся правильные ответы. У каждого вопроса внизу есть комментарий, объясняющий почему ответ, выделенный зеленым, правильный.
2. Разделы с изложением основного материала главы. На первой странице каждой главы дан список разделов и параграфов каждого раздела, кликнув на название, можно сразу попасть в начало выбранного раздела или параграфа. Перемещаться между параграфами можно по стрелкам в начале и в конце параграфа. Текст содержит врезки, выделенные голубым цветом. При нажатии на слово «Далее…» открывается весь текст врезки. Нажав на крест в верхнем правом углу, вы закроете врезку. Также в тексте есть ссылки на внешние источники (статистические данные, нормативно-правовые акты, видео-материалы и многое другое). Слова, по которым можно перейти, подчеркнуты сплошной линией. При нажатии на слова, подчеркнутые пунктирной линией, можно попасть в другие параграфы учебника. В тексте есть сноски, текст которых раскрывается при наведении курсора.
3. Резюме и полезные советы. Основные выводы и краткие рекомендации по теме.
4. Дополнительные материалы. Отдельно собраны материалы всех врезок из текста главы. Кликнув на название, можно сразу прочитать интересующий текст. Дополнительные материалы имеют хэштэги историческое, юридическое, математическое, обозначающие предметные области для углубленного изучения.
5. Итоговое тестирование. Тесты для самопроверки могут предполагать один (выбор обозначен кружками) или несколько (выбор обозначен квадратиками) ответов. После ответов на все вопросы и нажатия на кнопку «проверить», неправильные ответы в тестовых вопросах станут красными, зеленым высветятся правильные ответы. После проверки у каждого тестового вопроса появляется также опция «перейти в текст главы», нажав на это слово можно уточнить свои знания в тексте соответствующего параграфа (откроется в новом окне).

6. Глоссарий. Когда глава открыта, слово «Глоссарий» отображается сверху в левой колонке. При нажатии на него появляется список терминов. При нажатии на слово из списка, вы попадете в текст главы, в котором вводится это понятие.

После прочтения каждого параграфа можно оценить материал (выбрав соответствующее количество звездочек) и оставить комментарий (который мы очень ждем, чтобы сделать учебное пособие лучше). Если вы заметили опечатку или неточность в изложении материала, можно выделить фрагмент текста и нажать Ctrl+Enter. Появится блок сообщения об ошибке, где надо выбрать одну из опций (неработающая ссылка, опечатка, фактическая ошибка, непонятно, другое), написать, что рекомендуется сделать с фрагментом и отправить сообщение.

По тексту учебника организован поиск (вкладка «поиск» основного меню).

В тексте учебника можно делать закладки и заметки. Для этого необходимо авторизоваться (выбрав соответствующую вкладку в основном меню).

Электронный формат учебника позволяет производить постоянные обновления (связанные с изменением числовых показателей, статистических данных, нормативно-правовых актов, деловой практики). Ревизия всего текста происходит один раз в три месяца. Локальные уточнения могут появляться чаще. Для того, чтобы быть в курсе, подпишитесь на обновления. Для этого надо перейти по ссылке в правом нижнем углу страницы. Мы публикуем сведения о существенных изменениях текста во вкладке «Новости».

Текст учебного пособия можно скачать в формате pdf. Но мы рекомендуем пользоваться электронной версией, потому что только так вы сможете пользоваться всеми преимуществами электронного формата, включая последние обновления и ссылки на внешние источники.

Текст учебного пособия также доступен в приложениях для iOS и Android.

Приятного чтения!

Тренажер: насколько хорошо вы принимаете финансовые решения

Каждый день нам с вами приходится принимать финансовые решения. От того, насколько хорошо мы умеем это делать, зависит наше финансовое благополучие.

Иногда – получим ли мы лишние 60 рублей кешбэка по карте. Иногда – не потеряем ли мы 60 млн рублей, сделав необдуманные инвестиции.

Давайте проверим, готовы ли вы принимать самостоятельные решения в финансовой сфере. Вас ждет специально созданный нами «Цунами-банк», и ваша задача – выбрать счет с максимальной гарантированной доходностью.

Глава 1. Как мы принимаем финансовые решения

Рациональность - это способность человека принимать правильные решения в свою пользу.

Дэн Ариели

Глоссарий

культурные нормы

механизм ухудшающего отбора

поведенческая экономика

подталкивание

прайминг

рациональность

смещение к настоящему

фрейминг

эвристика

эвристика аффекта

эвристика доступности

эвристика привязки

эвристика репрезентативности

архитектура выбора

архитектура выбора

Раздел 1.1. Почему мы ошибаемся?

К содержанию

1.1.1 Модель принятия экономических решений

Знаете, в какой сфере важнейшее значение придают изучению того, как люди принимают решения и почему они ошибаются? В авиации. Потому что цена одной-единственной ошибки может оказаться чрезвычайно высокой. А еще потому, что именно человеческий фактор (то есть ошибочное решение специалиста) - наиболее частая причина всех аварий.

Был период, когда экономика считалась свободной от человеческого фактора. Считалось, что именно в этой области - издержек и прибыли - экономический агент способен наиболее рационально принимать решения.

Простая модель принятия экономических решений

Этапы принятия решений в этой простой модели таковы:

(1) Принимая экономические решения, человек изучает только экономические данные.

(2) Он способен собрать всю информацию, имеющую отношение к делу.

(3) Он способен полностью обработать полученную информацию и принять наилучшее для себя решение.

(4) Он способен вести себя в строгом соответствии с принятым решением. Его поведение предсказуемо изменяет экономические данные.

Второй и третий этапы этой модели - сбор и обработка информации - характеризуют способность человека быть рациональным. Рациональность можно определить, как способность человека непротиворечиво ранжировать имеющиеся альтернативы и выбирать из них наилучшую в соответствии с определенным критерием. Мы говорим о неограниченной рациональности, если, как в этой простой модели, считаем возможным собрать и обработать всю относящуюся к делу информацию, а также принять наилучшее решение (подробно эти вопросы изучают в разделе “Потребительский выбор” экономической теории).

Однако в экономике, как и в авиации, невозможно долго игнорировать человеческий фактор.

Простая модель затрещала по швам. Сначала Герберт Саймон ввел в экономическую теорию понятие ограниченной рациональности, указав на то, что наши мыслительные способности, а также технические и финансовые возможности собирать и обрабатывать информацию ограниченны. Затем и вовсе возник новый раздел экономической науки - поведенческая экономика. А простая модель стала сложной.

Поведенческая экономика и ее методы

Наиболее широко применяемые поведенческими экономистами методы - опросы и эксперименты, специально разрабатываемые учеными. Еще один метод - фиксация с помощью специального оборудования физиологической реакции людей на какие-то стимулы (так, например, изучают воздействие рекламы). Проводимые различными организациями реформы в определенных областях жизни людей позволяют получать данные полевых исследований об изменении поведения людей. Далее →

Расширенная модель принятия экономических решений: психологические и социальные составляющие

Этапы принятия решений в этой более реалистичной модели таковы:

(1) Принимая экономические решения, человек может опираться на самые разные данные, искаженные его культурными установками, эмоциональным состоянием и контекстом ситуации выбора.

(2) Человек редко бывает способен собрать всю релевантную информацию, часто принимает решение исходя из единственного значимого фактора.

(3) Способности человека по обработке имеющейся информации и принятию наилучшего для себя решения ограниченны.

(4) Человек не способен вести себя в строгом соответствии с принятым решением. Между намерением и поведением, как правило, существует разрыв, а само поведение отклоняется от оптимального в результате поведенческих ошибок. Влияние разнообразного поведения множества людей на экономические данные не всегда предсказуемо.

Давайте разбираться подробнее.

1.1.2. Проблемы восприятия данных

Что влияет на наше восприятие данных

Влияние культурных норм

Под культурными нормами мы понимаем разделяемые группой людей ценности и убеждения. Говоря очень коротко, это представления о том, что такое хорошо и что такое плохо, разделяемые большинством. Можно или нет списывать на уроках и экзаменах, стоит ли откладывать средства на черный день, могут ли женщины управлять государством, должно ли государство помогать бедным… Если решение, которое надо принять человеку,

лежит в той же сфере, что и разделяемые им культурные ценности, то человек зачастую принимает решение, исходя из этих ценностей, не подвергая их мыслительному анализу.

Формируются культурные нормы обычно как эффективный ответ на определенное состояние мира вокруг нас (например, более высокое доверие в обществе может сформироваться в ответ на необходимость общинного страхования от неурожая в нестабильных климатических условиях [1]). С помощью воспитания культурные нормы передаются из поколения в поколение. Если окружающий мир меняется мало, то культурные нормы, разделяемые многими поколениями, приобретают особую устойчивость. Их стабильность поддерживают организации, получающие выгоду из существующего положения вещей, а также формальные и неформальные законы и нормы.

При быстрых изменениях мира вокруг нас (например, как в последние 100–150 лет) традиционные культурные ценности перестают быть эффективными, но в силу приобретенной устойчивости продолжают влиять на наши чувства, мысли и решения.

Нельсон Мандела, активный борец за предоставление равных прав всем африканцам в ЮАР и первый чернокожий президент этой страны, в своей автобиографической книге [2] привел показательный пример такого влияния. Мандела совершал авиаперелет между Суданом и Эфиопией и испытал панический испуг, после того как заметил, что самолетом управляет чернокожий пилот.

В качестве примера из финансового мира можно привести связь между уровнем доверия в обществе и степенью распространения банковских услуг. В обществах, где в силу каких-то исторических причин сформировался низкий уровень доверия, больше распространены платежи наличными, нежели безналичные платежи, и слабее развит банковский кредит.

Влияние контекста

То, как именно сформулированы вводные условия, что мы видим вокруг, что делали до этого, тоже предсказуемым образом влияет на то, какое решение в итоге будет принято. Подробнее об этом - в подразделе “Формулировка имеет значение” .

Влияние эмоций

На одинаковые переживания люди реагируют похожим образом. И эта реакция также предсказуемо влияет на принимаемые решения. Подробнее об этом — в подразделе “Эвристика аффекта” .

Влияют ли личные заблуждения?

Влияют ли на принимаемые решения личные заблуждения человека? Конечно, влияют. Нужно ли их принимать во внимание при изучении того, как люди принимают решения? Если мы изучаем какого-то конкретного индивида, то да, это очень важный фактор. Но на уровне

1. Buggle, Johannes and Durante, Ruben, Climate Risk, Cooperation, and the Co-Evolution of Culture and Institutions (October 2017). CEPR Discussion Paper No. DP12380. Available at SSRN: https://ssrn.com/abstract=3057294.
2. Mandela, Nelson. Long Walk to Freedom: The Autobiography of Nelson Mandela. New York: Little, Brown, 1995.

общности людей изучать разнообразные личные заблуждения не получается: как шутят психологи, у каждого психа своя программа.

1.1.3. Особенности восприятия денег

Большая часть экономических данных, на которые мы опираемся при принятии решений, выражена в деньгах. «Статистические» деньги часто бывают представлены в виде различных денежных агрегатов, о которых мы поговорим подробнее в главе 9 . Деньги действительно хорошо знакомы каждому из нас (на всякий случай, ниже коротенький ликбез на эту тему).

Что такое деньги?

Самый простой ответ на этот вопрос таков: деньги - это то, что люди согласны использовать для оплаты товаров и услуг. То есть деньги являются средством платежа. Далее →

Однако, даже зная многое о деньгах, воспринимаем мы их весьма своеобразно.

Ментальный учет

Достаточно часто в нашем восприятии не все деньги одинаково равны. Мысленно мы делим “всеобщий эквивалент” на разные категории. Либо в зависимости от того, как они нам достались (см. раздел про “легкие” и “трудные” деньги в главе 3 "Доходы)". Либо в зависимости от того, на что собираемся потратить (см. главу 4 “Личный бюджет”). Либо в зависимости от того, сколько мы уже потратили (см. главу 2 “Расходы”). Ричард Талер назвал этот прием ментальным учетом.

Что влияет на наше восприятие денег

С одной стороны, это может быть эффективным приемом, позволяющим защитить важные для вас средства от растраты (например, те, которые мысленно или в реальности помечены “на черный день”, “на образование ребенку”, “на летний отдых” и т.д.). С другой стороны, это

может загнать вас в ловушку, когда вы берете микрозаем под немаленький процент, вместо того чтобы позаимствовать деньги из “защищенной” категории.

Менее осмысленным становится ментальный учет, при котором вы продолжаете использовать все деньги, мысленно определенные в какую-то категорию (например, “покупка бензина”), даже если реальные потребности по этой категории сократились (например, бензин подешевел). Или когда, как описано в главе “Доходы”, вы распространяете ментальную метку (“легкие деньги”) от способа получения денег на способ их потратить .

Эффект банковской карты

Очень близок к ментальному учету эффект, который оказывает форма платежа на размер наших трат. Существует множество исследований, показывающих что, расплачиваясь кредитной картой, человек тратит больше (вплоть до 100%), чем когда он платит наличными [1] . Такой же эффект наблюдается и при оплате дебетовой картой [2] . То есть в первую очередь важна неосязаемость “пластиковых” денег, а не увеличение объема доступных средств.

Денежная иллюзия

Деньги могут обесцениваться в результате инфляции или дорожать в результате дефляции (подробнее в главе 2 “Расходы”). Эти процессы оказывают серьезное влияние на наше благосостояние, особенно если речь идет о периоде в несколько лет. Рационально было бы принимать финансовые решения с соответствующей поправкой, то есть вычитать темп инфляции на покупаемые товары из темпа роста своего дохода (см. 6-й вопрос нашего теста). Однако цены на разные блага изменяются на разную величину и в разное время, и делать такие поправки сложно (к тому же, инфляция на товары и услуги, входящие в среднероссийскую потребительскую корзину, может очень мало соответствовать инфляции на те товары и услуги, которые покупаете лично вы).

Тот факт, что люди часто принимают финансовые решения без поправки на изменение стоимости денег, носит название “денежная иллюзия” (и о ней тоже подробнее говорится в главе 2 “Расходы”).

Смещение к настоящему

Деньги сегодняшние и деньги завтрашние имеют для нас разную ценность, поскольку мы совершенно определенно предпочитаем получить сейчас “синицу”, чем когда-нибудь “журавля”. То есть 1000 рублей для нас сегодня лучше, чем 1000 рублей завтра. Чтобы завтрашние деньги стали для нас привлекательнее сегодняшних, нужно, чтобы завтрашняя сумма была больше. Насколько больше? Эксперименты показали, что мы ценим настоящее гораздо сильнее, чем ближайшее будущее. И эта разница больше, чем между далеким будущим и очень далеким. Давайте сейчас запомним, что такое явление называется смещением к настоящему, а подробнее поговорим о нем позже .

---

1. Одна из статей, устанавливающая данный факт, даже называется “Всегда выходите из дома без нее…” (Drazen Prelec, Duncan Simester, Always Leave Home Without It: A Further Investigation of the Credit-Card Effect on Willingness to Pay, Marketing Letters 12:1, 5–12, 2001).
2. См. например, Emma Runnemark, Jonas Hedman, Xiao Xiao, Do consumers pay more using debit cards than cash? Electronic Commerce Research and Applications, Volume 14, Issue 5, September-October 2015 , Pages 285–29.

Денежное искажение

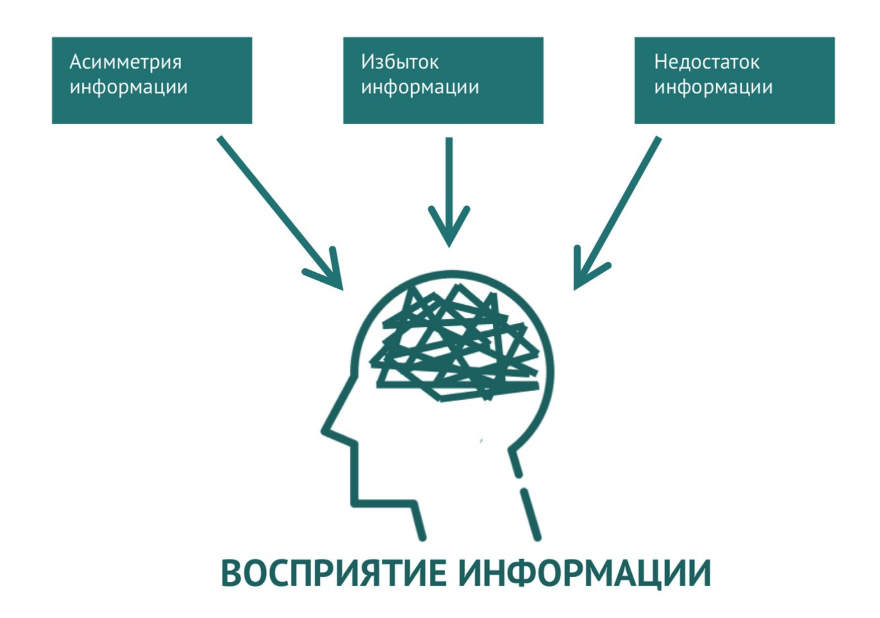
Любопытно, что деньги изменяют наше восприятие ситуации просто самим фактом своего упоминания. Проводились эксперименты, показывающие что разговоры о деньгах и ценах (или просто вид денег или даже обстановка комнаты, напоминающая помещение офиса) обычно настраивают людей на более эгоистичную манеру поведения.

Другое проявление этого явления заключается в том, что люди охотнее сделают то, что вы попросите, совсем бесплатно, чем за небольшое вознаграждение. Маленькая оплата заставляет нас думать о большей стоимости своего времени и разочаровывает, а бесплатная просьба будит в нас добрые чувства, а потому возвышает.

Один из знаменитых примеров влияния денег на отношения между людьми касается попытки администрации детского садика в Израиле сократить вечерние опоздания родителей, забирающих своих детей [1] . Руководство садика ввело штрафы для тех родителей, которые забирают детей после оговоренного времени. Каково же было изумление руководства, когда число опозданий выросло. Родители восприняли введение штрафов как узаконенную плату за позднее пребывание ребенка и без прежних угрызений совести стали пользоваться этой “рыночной услугой”. Руководство садика достаточно быстро отменило штрафы, однако количество опозданий выросло еще больше, так как родители восприняли это как то, что “рыночная услуга” стала бесплатна.

Еще больше интересного о человеческом восприятии денег могут нам рассказать нейроэкономисты .

1.1.4. Проблемы восприятия информации



Проблемы восприятия информации

1. Uri Gneezy and Aldo Rustichini. A Fine Is a Price. // The Journal of Legal Studies - 2000 - 29:1, 1–17.

Асимметрия информации

Есть достаточно много областей (и финансовая сфера - одна из них), где покупателю практически невозможно заранее определить, насколько качественной окажется покупаемая услуга или товар. Например, в финансах часто только тот, кто предлагает финансовую услугу, знает, собирается ли он ее выполнять (платить по вкладу или переводить деньги по распоряжению клиента, возмещать ущерб по страховому случаю и т.д.).

Более того, механизм ухудшающего отбора, описанный Джорджем Акерлофом в 1970 году, предполагает уход с рынка продавцов качественных товаров и услуг, если это качество никак невозможно продемонстрировать до продажи. До определенной степени такая ситуация характерна для банковской системы тех стран, где существует система страхования вкладов. Если вкладчик открывает вклад в пределах защищаемого системой лимита, ему безразлично, действительно ли банк собирается выполнять свои обязательства или вклад с процентами ему вернется через систему страхования вкладов (о том, что у нас в стране не все так просто, см. главу 6 “Сбережения”).

Ухудшающий отбор и его последствия

Покупатели, не обладающие особыми навыками, не способны отличить плохую машину от хорошей. Поэтому они готовы платить за машину «усредненного» качества какую-то «усредненную» цену. Продавцы по такой «усредненной» цене готовы продавать только те машины, качество которых невысоко (хорошие машины стоят дороже). Далее →

Конечно, и в финансовой сфере бывают достаточно очевидные случаи плохого качества вроде неправильно оформленного договора об открытии банковского вклада или финансовых пирамид . Но даже они неизбежно притягивают к себе доверчивых людей.

Есть примеры асимметрии информации в другую сторону. На рынке страхования или при выдаче беззалоговых кредитов часто именно покупатели страховки или заемщики обладают более полной информацией о том, насколько подвержено тому или иному риску их имущество или здоровье (а также планируют ли они выплачивать кредит). Однако многостраничные правила страхования и многоступенчатые процедуры взыскания задолженностей все равно позволяют финансовым организациям занять более сильную позицию.

Избыток информации

Современная цифровая эпоха предоставляет нам гигантское количество информации практически о любом предмете. Поисковики, фильтры, отзывы и рекомендации упрощают поиск. Однако качество, важность, актуальность информации, а еще потраченное время на ее анализ все равно остаются большой проблемой.

Трейдеры на рынке ценных бумаг или валютном рынке часто пытаются совершать сделки, опираясь на постоянно обновляемые экономические новости и финансовые данные. Объем доступной им информации так велик, что часть информации переоценивается, часть неизбежно недооценивается, а в результате совершаются убыточные операции.

Отсутствие информации

В финансовой сфере значительной части необходимой нам информации просто не существует в тот момент, когда нам необходимо принимать решения. Невозможно заранее знать, насколько изменится курс иностранной валюты в ближайшие полгода, совпадет ли реальное изменение цен на покупаемые вами товары с прогнозируемым уровнем инфляции в стране, вырастут или упадут цены на квартиры и даже заплатят ли вам и в каком размере премию на работе по итогам месяца.

1.1.5. Проблемы мышления

Почему думать сложно

Сравнение несравнимого

Часто имеющаяся информация слишком разная, чтобы ее можно было легко сопоставить между собой. Что выгоднее: кредитная карта с большим льготным периодом или дебетовая с высоким кешбэком на все покупки? А если есть карта с еще более высоким кешбэком, но только на кафе и рестораны? Вклад на 4 месяца под 7 % годовых с возможностью выиграть смартфон или вклад на 6 месяцев под 6 % годовых с ежемесячной капитализацией? Ипотечный кредит с первым взносом в 10 % на 25 лет с аннуитетными платежами и обязательным страхованием жизни заемщика или кредит на ту же сумму на 10 лет под 15 % с двумя поручителями и обязательным страхованием жизни заемщика? Кстати, все непонятные слова из этого абзаца мы обязательно обсудим в следующих главах.

Осознание предпочтений

С проблемой сравнения разных параметров можно справиться, если вы очень хорошо понимаете, что именно для вас важно: льготный период или более низкий процент, отсутствие первоначального взноса или маленькие ежемесячные платежи. Однако мы не

всегда знаем, что для нас действительно важно (особенно если только собираемся воспользоваться какой-то финансовой услугой). А выбрав что-то, мы можем обнаружить, что выбранная характеристика не столь важна, как нам казалось вначале.

Автоматическое реагирование

Психологи и биологи, занимающиеся изучением работы головного мозга, обратили внимание на то, что фактически у людей сосуществуют два способа принимать решения:

- быстро, не раздумывая, основываясь на оценке одного важнейшего фактора;
- медленно, вдумчиво, тщательно анализируя разные факторы.

Вслед за Робертом Чалдини [1] мы будем называть первый способ “автоматическое реагирование”, или “автоматический режим”, а второй - “контролируемое реагирование”, или “контролируемый режим”. Даниэл Канеман и некоторые другие поведенческие экономисты называют их “Система 1” и “Система 2” или автоматическая и осознанная система.

Система 1 (“автоматическое реагирование”)	Система 2 («контролируемое реагирование»)
Рассматривает ограниченный набор факторов, автоматически приходящий на ум	Рассматривает множество факторов, имеющих отношение к делу
Производит ответ быстро и без усилий	Путь к ответу часто долог и требует утомительных мыслительных усилий
Метод: ассоциации	Метод: анализ и рассуждения
Включается автоматически, без необходимости сознательных усилий	Включается только как результат сознательных усилий

Основные характеристики Системы 1 и Системы 2

Разные способы мышления осуществляются разными частями мозга и с разными издержками для организма. Как показали исследования психологов под руководством Роя Баумейстера [2], мозг, усиленно и сознательно обдумывающий какую-то проблему в контролируемом режиме, потребляет гораздо больше глюкозы (и утомляется), чем мозг, функционирующий в автоматическом режиме.

Как устроен наш мозг

Базовые функции мозга, общие для всех животных, - быстрое распознавание угроз и выгод в окружающей среде, немедленное реагирование на них и анализ ближайшего будущего. Далее →

Большая часть повседневных (не слишком важных) решений успешно принимается нами в автоматическом режиме. И только благодаря этому мы не зависаем, как медленный процессор, над обычными делами, пытаясь обработать максимальный объем информации (а если и зависаем, то вовсе не от избытка размышлений). Сталкиваясь со сложными учебными

1. Чалдини Р. Психология влияния. СПб.: Питер, 2017.
2. Ссылки на исследования приведены в книге Канеман Дэниель, “Думай медленно… решай быстро”, Москва, АСТ, 2014.

задачами или с необходимостью принять важное решение “по жизни”, учитывающее несколько факторов, мы способны переходить в контролируемый режим мышления.

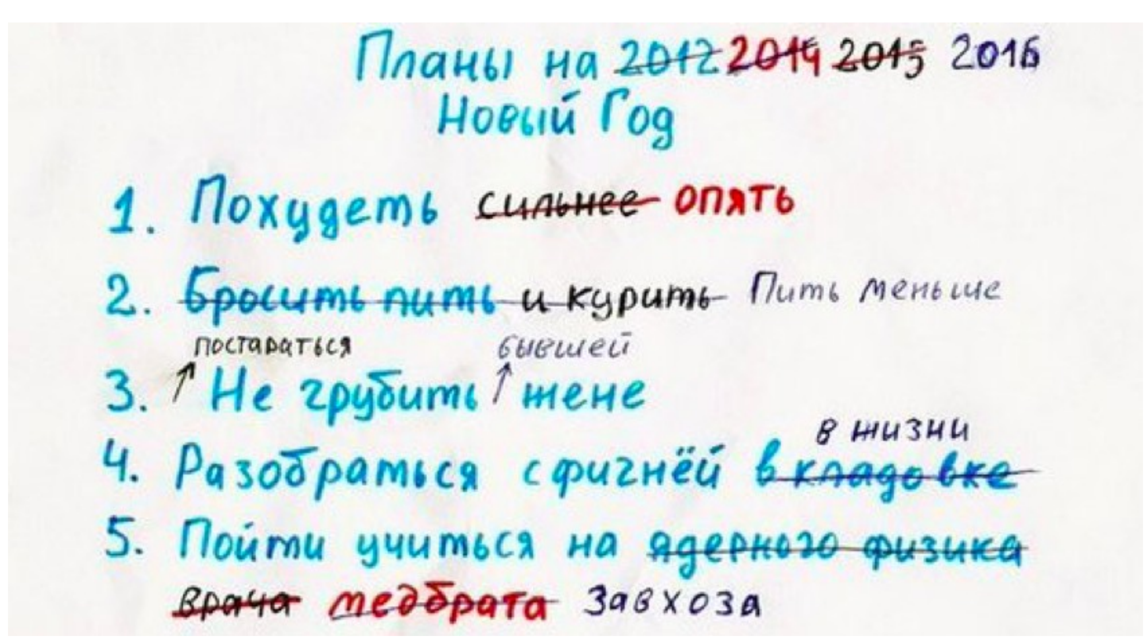
Но, поскольку думать утомительно и долго, мы готовы удовлетвориться ответом, поставляемым нам мозгом в автоматическом режиме. Часто это будет неправильный ответ на наш сложный вопрос, хотя и правильный на другой, более простой вопрос, которым мозг заменил сложный. Поскольку ответ получен вне сознательного контроля, мы, как правило, даже не замечаем подмены вопроса или неправильность ответа.

Помните 1-й вопрос входного теста про стоимость компьютерной мышки? Если вы ответили, что она стоит 500 рублей, и не потрудились перепроверить его, то вы доверились вашему мозгу в автоматическом режиме.

1.1.6. Проблемы поведения

Разрыв между намерениями и действиями

«Хотели как лучше, а получилось как всегда» — этот самый известный афоризм В.С.Черномырдина , очень точно характеризует ситуацию, при которой результат наших усилий существенно отличается от изначально задуманного. Конечно, причиной этого могут быть неожиданные обстоятельства. Повторяя другую крылатую фразу, «никогда такого не было, и вот опять». Однако большую часть этих неожиданностей обычно можно предвидеть, затратив на процесс планирования больше времени и усилий мозга в «контролируемом» режиме. Разрыв между намерениями и действиями может возникнуть и при тщательном планировании. Это происходит, если реализацией спланированного мы занимаемся в «автоматическом режиме» своего мышления, избегая усилий по контролю за сроками и результатами.



И снова «желаемое» не стало «действительным»

Одна из причин такого поведения заключается в том, что наша сила воли и самоконтроль ограниченны. И то и другое “осуществляется” с помощью контролируемой мозговой деятельности. И то, и другое утомляет наш мозг так же, как сложные математические задачи,

если он не развит соответствующими тренировками. Поэтому мы, как правило, склонны избегать данных усилий. Обычно это происходит в форме постоянного откладывания сложных или неприятных дел и решений «на потом», а склонность людей к такому поведению получила название прокрастинация.

Недобросовестная конкуренция

Нерациональное поведение потребителей не просто ухудшает их положение напрямую. Оно еще и изменяет поведение производителей и продавцов товаров и услуг в худшую для потребителей сторону.

Дело в том, что производители и продавцы начинают предлагать потребителям товары и услуги, которые выглядят привлекательно именно с нерациональной точки зрения, не обеспечивая при этом реально ни повышения качества, ни снижения стоимости. Например, к выпускаемой банковской карте может предлагаться платная страховая «защита» ваших средств на «карточном» счете от мошеннических действий. Такая услуга, действительно, выглядит привлекательно, а ее стоимость кажется вполне разумной платой за спокойствие. Однако при внимательном чтении условий этой «защиты» оказывается, что они очень мало чем отличаются от того, что банк и так обязан обеспечить клиенту по закону.

Сегментация потребителей и ценовая дискриминация

Сегментация потребителей – это их разделение на группы в соответствии с какими-либо критериями со стороны продавцов товаров и услуг. Такая практика может быть очень удобной, если потребителю предлагаются действительно полезные и нужные для него товары или услуги. Она позволяет рекламодателям точнее нацелить свои объявления, и не раздражать “лишней” рекламой (и не тратить на нее свои деньги). Однако не все потребители согласны получать только те предложения, которые им нужны по мнению продавцов (будь то предложения для тех “кому за …”, “кто потратил в прошлый месяц более…”, “кто живет в определенном районе”, “ для интровертов” и так далее). В европейской практике сегментация и персонализация предложений для потребителей считаются сомнительными практиками, если они проводятся на основе данных, полученных без осознанного согласия потребителей [1] . Кроме того, сегментация потребителей может приводить к их ценовой дискриминации.

Ценовая дискриминация – практика, при которой разным группам потребителей одинаковые товары или услуги предлагаются по разной цене. Мы сталкиваемся с ней постоянно, например, покупая более дешевые билеты в музей или на поезд для своих детей или приобретая более дорогой билет на самолет за более короткий срок до вылета. Недобросовестной такая практика становится, если потребитель не получает информацию о том, что такая дискриминация происходит и каковы ее условия. Одно дело, когда приложение для онлайн вызова такси сообщает клиенту, что из-за высокого спроса цена поездки вырастет на 20%. Совсем другое – когда два рядом сидящих человека, вызывающие такси по одному и тому же маршруту, видят в своих приложениях разную стоимость поездок. Особенно опасна такая дискриминация для потребителей, по каким- либо причинам

1. Эти вопросы регулируются нормами Европейского союза General Data Protection Regulation https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1567408793726&uri=CELEX:32016R0679 (Article 13) и Unfair Commercial Practices Directive https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1567408861585&uri=CELEX:32005L0029) (Article 7(2).

ограниченным в возможностях поиска и анализа информации об альтернативных предложениях.

Сегментация потребителей и ценовая дискриминация – старые практики, традиционно использующие такие очевидные критерии как возраст, пол или профессия. Однако в настоящее время гораздо большее количество данных о потребителях могут быть собраны и проанализированы с помощью современных информационных технологий. Это позволяет продавцам товаров и услуг получать сведения о поведении потребителей, выделять различные психологические профили и заниматься продвижением своих продуктов с учетом поведенческих особенностей разных групп людей. Финансовый рынок – сфера, где подобные технологии являются весьма востребованными со стороны продавцов финансовых услуг. Летом 2019 года аналитический портал Банки.ру опросил ряд крупных российских банков и выяснил , что все они либо уже сегментируют клиентов по психотипам, либо изучают такие возможности. Возможно, в недалеком будущем наряду с кредитной историей у каждого клиента банка появится «поведенческая история», позаботиться об исправлении которой, вероятнее всего, будет гораздо сложнее.

Раздел 1.2. Эвристики суждения

К содержанию

1.2.1. От ошибок мышления к эвристикам

На самом деле ошибки суждения — это полезнейшее “умение” нашего мозга, позволяющее нам адекватно функционировать в условиях постоянно меняющегося внешнего мира. Без упрощения мыслительной деятельности какое-либо принятие решений в разумное время было бы сомнительно. Поэтому очень часто поведенческие экономисты, говоря об ошибках суждения, говорят об эвристиках (то есть упрощении) суждения.

Что такое эвристика?

По преданию, Архимед, погрузившись в ванну и открыв закон вытеснения, вскричал: «Эврика!» (то есть «Нашел!»). С тех пор это слово ассоциируется у нас с быстрым нахождением правильного ответа. Родственное ему слово «эвристика» означает применение какого-то простого правила для решения сложных проблем. Эвристика может быть осознанной методикой, когда мы сознательно хотим использовать преимущества неконтролируемого потока сознания (например, мозговой штурм или метод свободных ассоциаций).

Эвристика может быть бессознательной стратегией, применяемой нами для экономии ресурсов мозга. И в том и в другом случае мозг работает в автоматическом режиме. И в том и в другом случае эвристика может привести как к правильным, так и неправильным результатам.

Эвристики и иллюзии

При оценивании расстояния до какого-то далекого объекта мы часто применяем оптические эвристики, основанные на прошлом опыте: более далекий предмет — меньшего размера, более четко видимый предмет расположен ближе. Такие эвристики хорошо работают в большинстве случаев. Кроме тех, когда они создают разнообразные и многочисленные [оптические иллюзии] (http://www.psy.msu.ru/illusion/size.html). Далее →

При принятии решений, в которых нам нужно мысленно оценить какие-то неизвестные нам параметры (возможный ущерб, вероятность его наступления, адекватность предлагаемого выигрыша и т. д.), мы пользуемся когнитивными (мыслительными) эвристиками.

1.2.2. Эвристика доступности

Используя эвристику доступности, мы заменяем сложную оценку того, насколько значимо “А”, тем, насколько легко мы вспоминаем примеры “А”.

Этот замечательный метод быстрого принятия решения часто используется нами при оценке:

- величины определенной категории (например, количество людей, создавших успешный стартап);
- вероятности какого-то события (например, пожар в доме);
- важности какой-то проблемы (например, финансовая грамотность в России).

Если мы легко и быстро вспоминаем несколько имен молодых миллиардеров, мы уверены, что шансы добиться успеха со своим стартапом велики. Если среди наших знакомых никто не рассказывал про сгоревшую квартиру или дом, мы, скорее всего, не будем страховать свое жилье от пожара. А если мы что-то слышали о том, что в нашей стране финансовая грамотность невысока, мы признаем эту проблему социально значимой.

Почему эта эвристика может привести нас к ошибочным выводам?

Искажения, связанные с легкостью воспоминания

Амос Тверски и Даниэль Канеман, которые ввели в экономическую науку представление о когнитивных эвристиках, проводили множество экспериментов для выявления реальных искажений в суждениях людей. Один из их экспериментов был посвящен выяснению того, искажается ли наше представление о численности какой-то категории в зависимости от известности ее представителей. Участников эксперимента разделили случайным образом на две группы и зачитывали каждой группе список, состоящий из одинакового количества знаменитых мужчин и женщин. Однако первой группе читали список, где перечисляемые женщины были более известны, чем перечисляемые мужчины, а второй группе – наоборот – список, где более известны были мужчины. В результате большая известность представителей одного пола приводила к переоценке их количества в списке.

На нашу легкость воспоминания влияет не только относительная известность вспоминаемого, но и то, насколько давно произошло событие (более свежим событиям придается большее значение) и насколько сильные эмоции оно вызвало (впрочем, о влиянии эмоций мы поговорим позже).

Искажения, связанные с легкостью вообразимости

Иногда вместо того, чтобы извлекать примеры из памяти, мы конструируем их в своем воображении. Если мы можем легко и достоверно представить несколько способов, которыми могут украсть нашу машину, мы, скорее всего, приобретем на нее полис каско. Однако понятно, что наше богатое (или, наоборот, бедное) воображение не имеет никакого отношения к реальной вероятности угона машины.

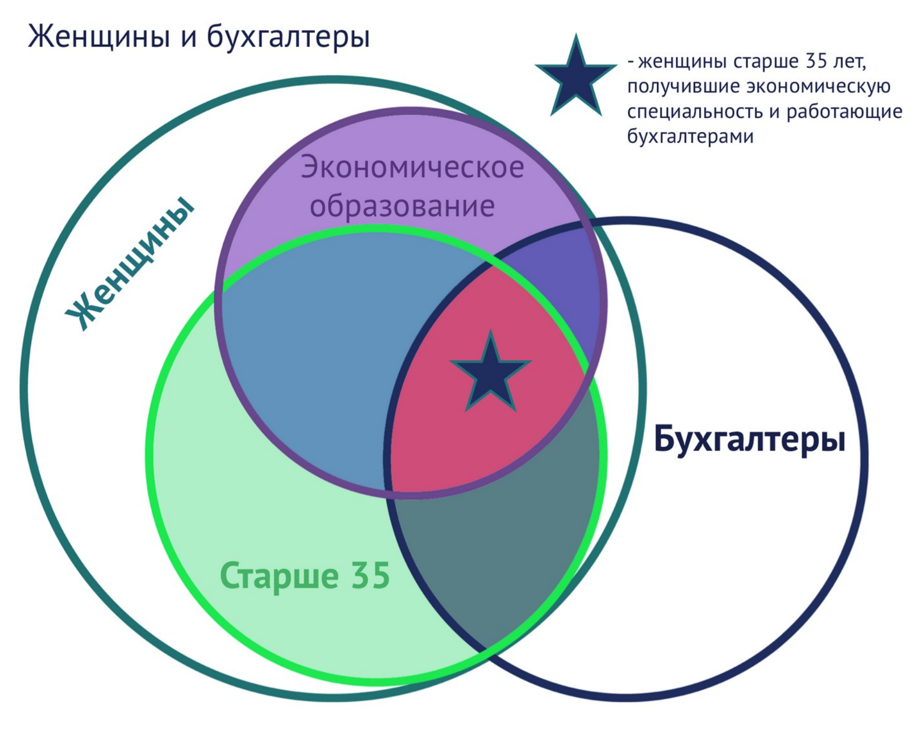
В силу эвристики доступности эмоционально окрашенные новостные сообщения позволяют достаточно легко манипулировать общественным мнением. Показывая среди беженцев крупным планом симпатичных и несчастных детей, можно настроить общество позитивно к приему беженцев. Показывая местного ребенка, которого каким-то образом обидели “приезжие”, можно развернуть общественное мнение на 180 градусов. Иногда возникает “каскад доступной информации” - самоподдерживающаяся цепочка новостных сообщений и событий, которая, начавшись со сравнительно малозначимой истории, может привести к широкому волнению в обществе и масштабным действиям правительства.

1.2.3. Эвристика репрезентативности

“Репрезентативность” означает “похожесть”, “типичность”. Используя эвристику репрезентативности, мы заменяем сложную оценку вероятности того, что “А” обладает характеристикой “Б”, легкой оценкой похожести “А” на “Б”.

Мы применяем эту эвристику, если нам нужно оценить вероятность, что какой-то объект относится к какому-то типу (например, что Степан работает охранником или банк “Орхидея” - надежный банк). Если Степан - молодой мужчина с накачанными мышцами и короткой стрижкой, мы оценим вероятность того, что он охранник, выше. Если охранником в банке “Орхидея” работает молодой мужчина с волосами до плеч и серьгой в ухе, мы оценим вероятность того, что банк надежный, ниже.

Давайте вспомним 2-й вопрос входного теста про то, в какой группе населения России больше абсолютное число людей, работающих главными бухгалтерами. Не правда ли, описание группы в варианте “В” (женщины старше 35 лет, получившие экономическую специальность) выглядит наиболее похоже на портрет типичного российского бухгалтера? Но типично не значит наиболее вероятно! Разумеется, среди всех российских женщин (область, ограниченная синим цветом) бухгалтеров (черная область) гораздо больше, чем среди тех женщин, кто старше 35 лет (зеленая область) и кто при этом имеет экономическую специальность (красная область).



Женщины и бухгалтеры

Почему эта эвристика может привести нас к ошибочным выводам? Потому что, используя ее, мы игнорируем одно или несколько из важных характеристик рассматриваемой ситуации:

- *априорную вероятность* ;
- *размер выборки* ;

• *надежность данных* ;

• *случайность отклонения от среднего* .

Рассмотрим их подробнее:

• *связанность одного события с другими*

• *неэргодичности системы*

Игнорирование априорной вероятности

Очень часто мы забываем о том, что событие, вероятность которого мы оцениваем, не является по-настоящему случайным событием (подробнее про случайные события см. главу 10 “Страхование”). Скорее всего, у него есть априорная (то есть изначальная), или статистическая, вероятность. Вспомним Степана из начала этого раздела и представим его на этот раз в виде худощавого мужчины с длинными пальцами на руках и в очках. Чем он, по вашему мнению, скорее всего, будет заниматься: профессионально водить машину или лечить людей? Для ответа на этот вопрос мало представить себе стоматолога в белом халате и в очках, хорошо бы еще знать, насколько массовыми являются профессии врача и водителя.

Согласно данным аналитического доклада Центра трудовых исследований НИУ ВШЭ “Профессии на российском рынке труда” за 2017 год, самой массовой профессией в России является профессия водителя. Этой работой занимаются 7 % работающих в России, или 5 млн человек. А вот профессией врача занимается чуть более 1 % работающих в России, или 940 тыс. человек. При этом значительную долю врачей (в отличие от водителей) составляют женщины-врачи. Поэтому априорная, или статистическая, вероятность того, что Степан - врач, намного ниже вероятности того, что он водитель, хотя эвристика репрезентативности и твердит нам обратное.

Игнорирование размеров выборки и неверные представления о шансе

Знаете, какая самая опасная профессия в США? Если судить по доле умерших или покалеченных на работе ко всем людям этой профессии? Это лесорубы. Потому что в современных США очень мало лесорубов, и каждый несчастный случай среди них значительно ухудшает статистику. Игнорирование размеров выборки приводит к неверным выводам, хоть и сделаны они на основе достоверных статистических данных.

Проведите эксперимент и подбросьте монетку 20 раз, записывая подряд выпадающий результат: О (“орел”) или Р (“решка”). Насколько случайным показался вам полученный результат, не было ли у вас сомнений, что вы как-то не так кидаете какую-то не такую монету? Вот последовательность, которая получилась у авторов учебника:

ООРРРРРРООООРОООРРО

В последовательности из 20 бросков получилось девять “решек” и 11 “орлов”, что в целом соответствует равным априорным вероятностям выпадения “орла” и “решки”. Но к каким выводам о рассматриваемом процессе мы бы пришли, если бы анализировали более короткие последовательности результатов (например, первые восемь бросков: ООРРРРРР)?

Игнорирование надежности данных

Такую ошибку мы допускаем, когда не задумываемся над тем, какого доверия на самом деле заслуживают те данные, на основании которых мы делаем прогноз будущего. Представьте себе, что мы прогнозируем будущее банка только по его описанию, не содержащему никаких финансовых показателей. Мы скорее предскажем ему хорошие перспективы при благоприятном описании и плохие - при не слишком лестном.

В одном из исследований Канемана и Тверски участникам эксперимента предлагалось описание урока, проведенного учителем-практикантом в школе. Далее одних участников просили оценить качество описанного урока, а других - успешность данного практиканта в качестве учителя через пять лет после проведенного урока. Суждения двух групп оказались идентичны, хотя ценность одного описанного урока очень мала для предсказания успешности преподавателя через пять лет.

Психологи, собеседующие человека при отборе на работу, обычно весьма уверены в своих рекомендациях, несмотря на то что существует (обычно знакомая психологам) обширная литература, где показана ненадежность одного собеседования для далеко идущих выводов.

Еще больше мы уверены в своем прогнозе, если данные, по которым мы делаем прогноз, согласуются с нашими выводами или между собой. Представьте, что вам нужно предсказать академическую успеваемость по нашему курсу двух студентов: Андрея, получившего за первые два занятия две четверки, и Алексея, получившего за те же занятия пятерку и тройку. Каков будет ваш прогноз?

Каков бы он ни был, он будет неправильный (хотя в конце курса может оказаться, что вы случайно угадали), потому что данных для корректного анализа слишком мало.

Игнорирование случайности

Это очень важное свойство нашего мозга, которое способно привести к большим ошибкам именно в финансовой сфере. Нассим Талеб посвятил этому свойству книгу “Одураченные случайностью” [1] , а Канеман и Тверски связывают тенденцию игнорировать случайность будущего результата с неверными представлениями о связи средних и экстремальных величин.

Учеными из разных областей замечено, что при достаточно большом количестве наблюдений значительная часть результатов группируется вокруг среднего значения и после достигнутого очень высокого (или очень низкого) результата обязательно последует снижение (повышение) к среднему. Так, у очень высоких родителей дети вырастают обычно ниже родителей, а у очень низких родителей дети обычно вырастают выше их. За очень удачным годом в бизнесе обычно следует менее удачный. Плох тот бизнесмен или аналитик, который этого не понимает и прогнозирует будущие результаты, просто полагая, что лучшие прошлые результаты (выше среднего по выборке) обязательно останутся лучшими, а худшие – обязательно худшими.

1. Талеб Нассим, “Одураченные случайностью: скрытая роль Шанса на Рынках и в Жизни”, Москва, СмартБук, 2015.

Как не надо делать прогнозы

Допустим, вы работаете аналитиком в продуктовой сети магазинов и вам нужно составить прогноз распределения объема продаж на следующий год по магазинам этой сети в вашем городе[^Пример создан на основе переработанного Д. Канеманом примера из книги Max H. Bazerman and Don A. Moore, Judgment in Managerial Decision Making, 8th ed. (New York: Wiley, 2013).]. Эти магазины одинаковы по размеру и ассортименту, но их объемы продаж отличаются из-за местоположения, конкуренции и разных случайных факторов. Вам дали данные по магазинам за прошлый год и указание придерживаться прогноза экономистов о росте общего объема продаж на 10 %. Далее →

Игнорирование связанности одного события с другими

Случайные события делятся на зависимые и независимые (в главе 10 “Страхование” мы поговорим о случайных событиях подробнее). Умение разбираться в том, с событиями какого типа мы имеем дело, может быть очень важно для принятия правильного решения.

	Определение	Пример из теории вероятностей	Пример из жизни
Простое событие	Событие, которое должно произойти в соответствии с точно определенными требованиями	Вытаскивание с первого раза красного шарика из мешка с красными и белыми шарами	Получение прибыли в текущем году по операциям с иностранной валютой
Зависимые события	Группа событий, результат каждого из которых зависит в том числе от результата остальных событий в группе	Вытаскивание в третий раз подряд красного шарика из мешка с красными и белыми шарами (шары возвращаются на место)	Третий подряд прибыльный год по операциям с иностранной валютой
Независимые события	Группа событий, результат каждого из которых зависит только от характеристик конкретного события	Вытаскивание хотя бы 1 белого шарика из 3 подряд вытаскиваний из мешка с красными и белыми шарами (шары возвращаются на место)	Хотя бы 1 прибыльный год из 3 лет подряд по операциям с иностранной валютой

Типы и примеры случайных событий

Оказывается, нам свойственно переоценивать величину вероятности зависимых событий и недооценивать вероятность независимых событий. Почему? Дело в том, что зависимые события - это реализация любого плана, состоящего из многих действий многих людей. Даже

если каждый человек стремится сделать все в срок и должного качества, вероятность того, что итоговый продукт будет готов в соответствии с планом, очень мала (меньше, чем вероятность каждого отдельного события).

А вот вероятность благоприятного исхода у независимого события не уменьшается от того, что событий несколько. Поэтому составляя диверсифицированный финансовый портфель, так важно следить за тем, чтобы на доходность ваших активов не влияли одни и те же факторы одинаковым образом. Кстати, именно про выгоду диверсификации был 4-й вопрос входного теста .

Игнорирование неэргодичности системы

Одна из самых серьезных ошибок, которую мы совершаем, размышляя о вероятности тех или иных событий, связана с математическим понятием эргодичности динамических (то есть изменяющихся) систем. Система обладает свойством эргодичности, если ее параметры, полученные в результате долгого наблюдения за одним элементом, совпадают с параметрами, полученными в результате быстрого наблюдения за большим количеством элементов системы [1] . То есть статистические характеристики совокупности (ансамбля) элементов обладают такими же статистическими характеристиками, как один элемент на протяжении всего времени [2] .

Примеры эргодичной системы – результаты подбрасывания монеты или кубика с 6 гранями. Число падений монеты на какую-то определенную грань (например, на «решку») будет примерно одинаково, независимо от того, замеряем ли мы результаты 100 бросков одного человека или результаты 1 броска 100 человек.

Также можно определить эргодичность системы по изучению серии событий, случающихся с одним ее элементом в течении времени. Если результат в конкретный момент времени не влияет на все последующие, то система эргодична (в таких случаях говорят, что она «не имеет памяти»). Если такое влияние есть – то мы имеем дело с неэргодичной системой. Понятно, что результаты бросков игрального кубика никак не влияют на будущие броски (система эргодична), а вот результат игры конкретного человека в казино (если он привел к проигрышу всех денег) означает невозможность продолжения игры (система неэргодична). Большинство сложных процессов в мире – неэргодичны, то есть их текущий результат определяется в том числе прошлыми событиями [3] .

При чем же тут вероятности? Дело в том, что большинство систем, на примере которых изучаются положения теории вероятности, являются эргодическими. Поэтому для них часто

1. Более строго это формулируется так: динамическая система эргодична, если у ее элементов математическое ожидание, рассчитанное по временной оси, совпадает с математическим ожиданием, рассчитанным по пространственной оси.
2. Последнее определение основано на работе Н.Талеба «Рискуя собственной шкурой: Скрытая асимметрия повседневной жизни», которая среди прочего в подробностях обсуждает описываемую в этом разделе проблему (Талеб Н.Н. Рискуя собственной шкурой: Скрытая асимметрия повседневной жизни. 2018. М.: КоЛибри, Азбука–Аттикус).
3. В экономике такая зависимость от прошлого развития называется «эффектом колеи» (pathdependence) и подробнее о ней можно прочитать в работах лауреата Нобелевской премии по экономике Д.Норта и российского экономиста А.А.Аузана.

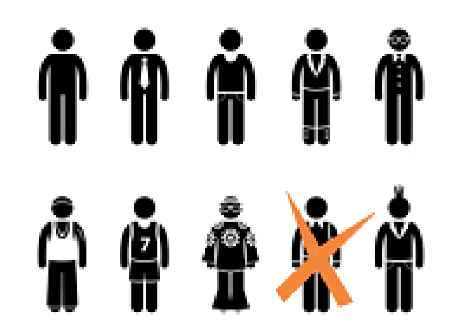
вместо вероятности по времени рассматривают вероятность по ансамблю (то есть по всему пространству элементов). И наоборот.

Похожую логику очень хочется применить и для неэргодичных систем, с которыми мы сталкиваемся в реальной жизни. Но вот в реальной жизни невероятные с точки зрения ансамблевой вероятности события случаются гораздо чаще.

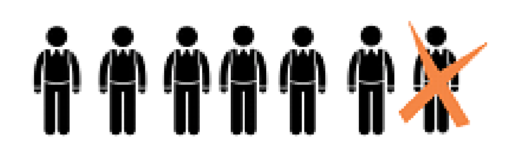
Невозможное возможно

В книге Б.Мандельброта и Р.Л.Хадсона «(Не)послушные рынки. Фрактальная революция в финансах»[#М., Издательский дом «Вильямс», 2006, стр. 44.] приведено теоретическое и реальное распределение ежедневных колебаний индекса Доу-Джонса, отражающего стоимость акций крупнейших промышленных компаний в США, за 1916-2003 годы. Далее →

Кроме того, в реальной жизни одно такое событие (например, сильное падение стоимости акций на фондовом рынке в конкретный день) может привести к банкротству и даже самоубийству некоторых рыночных игроков, осознавших вдруг 100% вероятность краха на их временном горизонте.



...если эта вероятность по ансамблю, то 9 из 10 элементов системы продолжат спокойно жить своей жизнью



...если эта вероятность по времени, то в один из 10 периодов элемент системы обречен

Пусть вероятность краха равна 0,1...

Какой практический вывод можно сделать? Все ситуации в экономике и финансах, в которых существует вероятность серьезного ухудшения первоначального положения (например, все сбережения семьи, вложенные в неизвестную финансовую организацию), являются неэргодичными. Поэтому, если вы слышите, что вероятность “краха” в таких системах очень мала, имейте в виду, что так может быть только для вероятности по ансамблю. А она к судьбе конкретно ваших сбережений или инвестиций имеет весьма отдаленное отношение. Всегда следует помнить, что даже “маленький риск” инвестиций означает, что вы можете потерять все вложенные деньги, даже если инвестиции 100 ваших друзей были успешны или вы сами 100 раз до этого совершали удачные инвестиции.

1.2.4. Эвристика привязки

Суть эвристики привязки (иначе называемой эффектом якоря) заключается в том, что любое число, на которое мы обратили внимание перед тем, как провели оценку неизвестной

величины, влияет на величину нашей оценки. Вы наверняка попадали в ситуацию, когда вас просили назвать величину чего-нибудь, о чем вы не имели никакого понятия (ситуация могла возникнуть в школе, на работе или в разговоре с любимым человеком). Пытаясь не ударить лицом в грязь, вы рылись в памяти, скорее всего бессознательно оглядываясь вокруг… И наверняка произнесенное вами число было как-то связано с тем числом, которое случайно всплыло в вашей памяти или попалось на глаза.

В одном из самых известных экспериментов на эту тему участникам предлагали оценить количество африканских стран, входящих в ООН, после того как на их глазах колесо рулетки случайным образом указывало на какое-то число от 1 до 100. Однако на самом деле колесо было сконструировано так, что указывало либо на число 10, либо на число 65. В результате средняя оценка количества африканских стран - членов ООН была 25 у участников, получивших в качестве точки отсчета 10, и 45 [1] у тех, кто получил в качестве точки отсчета 65.

Продавцы товаров и услуг прекрасно осведомлены об этом эффекте и активно его используют. Так, на рисунке ниже вы можете видеть «двойной» эффект привязки. Во-первых, посетителей магазина «привязывают» к более высокой первоначальной цене, как справедливой для данного товара. Во-вторых, им задается «якорь» на приобретение сразу 24 коробок конфет.

Пример двойного использования эффекта

Этот эффект дает преимущество всем, кто первым объявляет свои условия: например, цену при подготовке сделки или возможные варианты участия в каком-то проекте. Однако, если вы плохо понимаете ценность продаваемого вами блага для другой стороны и боитесь, что

1. На 1974 год, когда данный пример был использован Канеманом и Тверски в своей статье, эта оценка была очень близка к реальному положению дел (см. Amos Tversky; Daniel Kahneman. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases Science, New Series, Vol. 185, No. 4157. (Sep. 27, 1974), pp. 1124–1131).

ваша оценка может оказаться ниже, то не стоит называть цену первыми - велик риск «привязать» дальнейшее обсуждение к этой цифре и продешевить.

Любопытно, что эта эвристика может привести нас к ошибочным выводам, даже если мы, зная о ней, пытаемся скорректировать свои решения.

Недостаточная корректировка

Конечно, как и в случае с числом африканских стран, часто бывает понятно, что имеющееся перед нами число - привязка (или якорь) - слишком мало (велико) для того, чтобы быть верной оценкой. Тогда мы начинаем корректировать свою оценку, но если привязка слишком мала (как число 10 в примере выше), то и корректировка будет недостаточна (так, «10» в примере выше явно казалось неправдоподобной малой величиной «среднему» участнику эксперимента, называвшему «25» в качестве своей лучшей оценки числа африканских членов ООН).

Цель эксперимента ниже заключалась в изучении интуитивных численных оценок. Двум группам участников в течение 5 секунд предлагалось оценить произведение, записанное на доске.

Одна группа оценивала произведение: 1 x 2 x 3 x 4 x 5 x 6 x 7 x 8.

Вторая: 8 x 7 x 6 x 5 x 4 x 3 x 2 x 1.

Средняя оценка первой группы равнялась 512, средняя оценка второй группы - 2250. Очевидно привязывание участников к результатам тех промежуточных вычислений, которые они успевали произвести (1 x 2 x 3 x 4… и 8 x 7 x 6…). Также очевидна их удаленность от правильного ответа - 40 320.

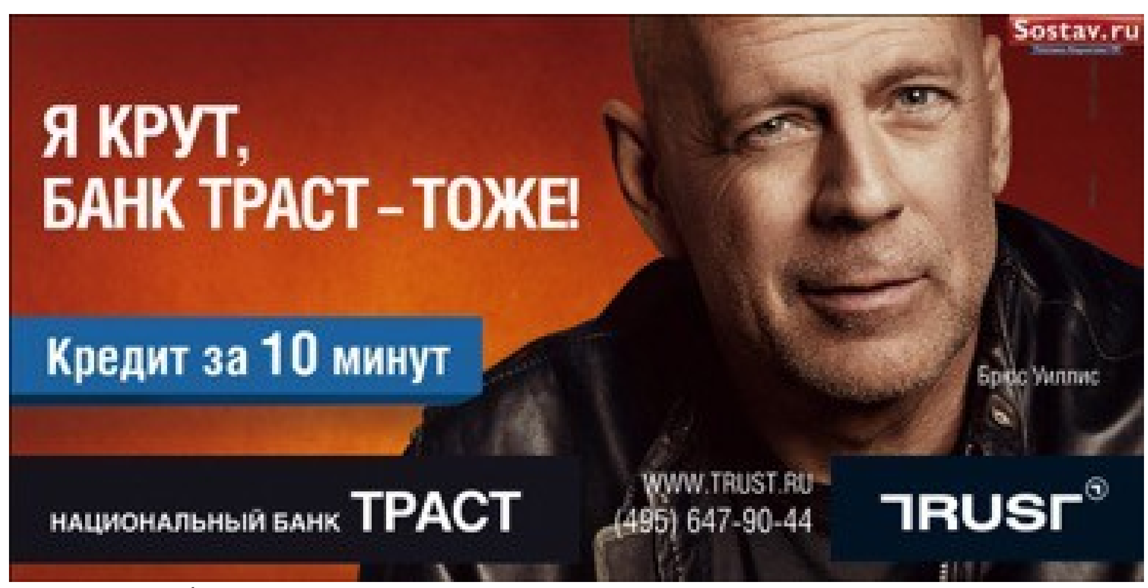
1.2.5. Эвристика аффекта

Аффект - это сильные эмоции. Поддаваясь эвристике аффекта, мы заменяем сложный вопрос “Что мы думаем по этому поводу?” на легкий вопрос “Что мы чувствуем по этому поводу?”. Обдумывая последствия своего решения, мы часто представляем себе их в воображении. Эмоциональный отклик организма на воображаемый результат может повлиять на принятое решение (скажем, манящий образ курорта может заставить согласиться на более рискованную инвестицию).

Целевой вопрос	Эвристический вопрос
Каковы выгоды и риски этого инвестиционного решения?	Хочу ли я поехать на курорт по окончании сделки?
Сколько средств я готов пожертвовать на помощь больным детям?	Насколько мне жалко эту девочку с большими глазами из статьи про помощь?
Как нужно регулировать коллекторскую деятельность?	Насколько сильно я злюсь, вспоминая истории из СМИ о коллекторах–«беспредельщиках»?

Замена целевого вопроса эвристическим

Эффект ореола - другое проявление эвристики аффекта. Так называют склонность определенным образом (хорошо или плохо) воспринимать человека или ситуацию по первому впечатлению. Вот почему театр начинается с вешалки, а испорченное первое свидание вряд ли оставит шанс для новых встреч.



Пример рекламы банка, впечатление о надежности которого основывалось на репутации киногероя Брюса Уиллиса

Почему эта эвристика может привести нас к ошибочным выводам?

Давайте спросим у Арины и Полины. Кстати, что вы думаете об их характере?

Арина - завистливая, упрямая, требовательная, непосредственная, внимательная, умная.

Полина - умная, внимательная, непосредственная, требовательная, упрямая, завистливая.

К кому бы вы скорее обратились с вопросом? Если вы похожи на большинство людей, то выберете Полину, потому что черты, упомянутые первыми, меняют суть всех остальных, даже если их список на самом деле идентичен.

В результате эффекта ореола тот политик, который вам нравится внешне, будет проводить, на ваш взгляд, адекватную политику во всех направлениях. А ваше эмоциональное отношение к езде на мотоциклах, татуировкам и потреблению мяса или йогическим практикам будет определять ваши суждения о пользе и рисках, связанных с их использованием.

В фильме “Моделирование потребительского выбора на финансовом рынке” [1] рассказывается про один из экспериментов на эту тему. Участникам эксперимента показывают рекламные материалы, посвященные различным банковским услугам. При этом с помощью специальной аппаратуры фиксируется направление взгляда, мозговая активность и эмоциональный отклик организма на просматриваемые видеоматериалы. Практически во всех рекламных роликах большая часть важной информации об условиях получения услуги представляется таким образом, что потребитель не способен воспринять ее

1. Создан компанией “Универс-Консалтинг” в рамках совместного проекта Минфина России и Всемирного банка “Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации”.

(слишком много информации слишком мелким шрифтом за слишком короткое время). При этом приятный музыкальный и динамичный видеоряд, видимый потребителю, вызывает у него вполне положительный образ, и потребитель готов воспользоваться услугой понравившегося ему банка, несмотря на то что о реальных условиях получения услуги у него крайне мало информации.

Фильм “Моделирование потребительского выбора на финансовом рынке”

Раздел 1.3. Поведенческие эффекты

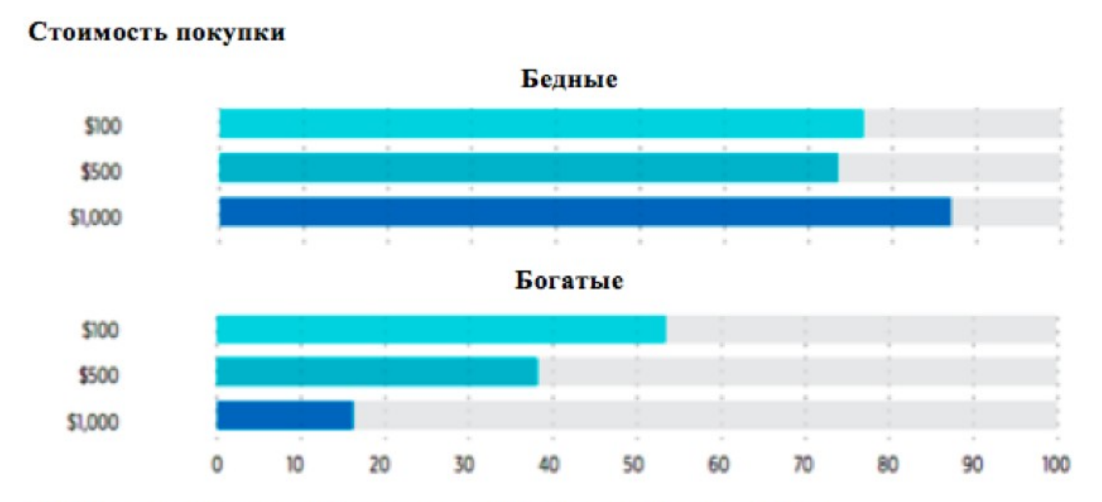
К содержанию

1.3.1. От ошибок поведения к поведенческим эффектам

Ошибки поведения – то есть отклонения от рационального поведения – могут иметь разный характер и вызываться разными причинами. Однако психологи, а вслед за ними и поведенческие экономисты, заметили, что часть ошибок поведения носит достаточно устойчивый характер. При этом люди со схожими социальными и демографическими характеристиками склонны совершать схожие поведенческие ошибки, которые получили название поведенческих эффектов (behavioral biases). Поведенческие эффекты — это устойчивые отклонения от рационального поведения, проявляющиеся определенным образом в определенных контекстах, и носящие социальный, а не универсальный характер.

В одном из экспериментов Канемана и Тверски [1] , посвященном анализу ментального учета денег, участвующих студентов спрашивали, готовы ли они потратить 20 минут и добраться до другого магазина, чтобы сэкономить 5 долларов (продаваемые товары в двух магазинах одинаковые). Студенты готовы были ехать за лучшей ценой, если цена покупки в первом магазине составляла 15 долларов (выгода 33 %), и не готовы, если цена покупки в первом магазине была 125 долларов (выгода 4 %). В 2008 году был проведен похожий эксперимент, в котором участвовали бедные и финансово состоятельные жители Нью-Джерси [2] .

1. Kahneman, Daniel, Amos Tversky. Choices, Values, and Frames // American Psychologist. 1984. № 39 (4). P. 341–350.
2. Hall, Christel. Decisions under Poverty: A Behavioral Perspective on the Decision Making of the Poor: PhD diss. Princeton University, 2008.

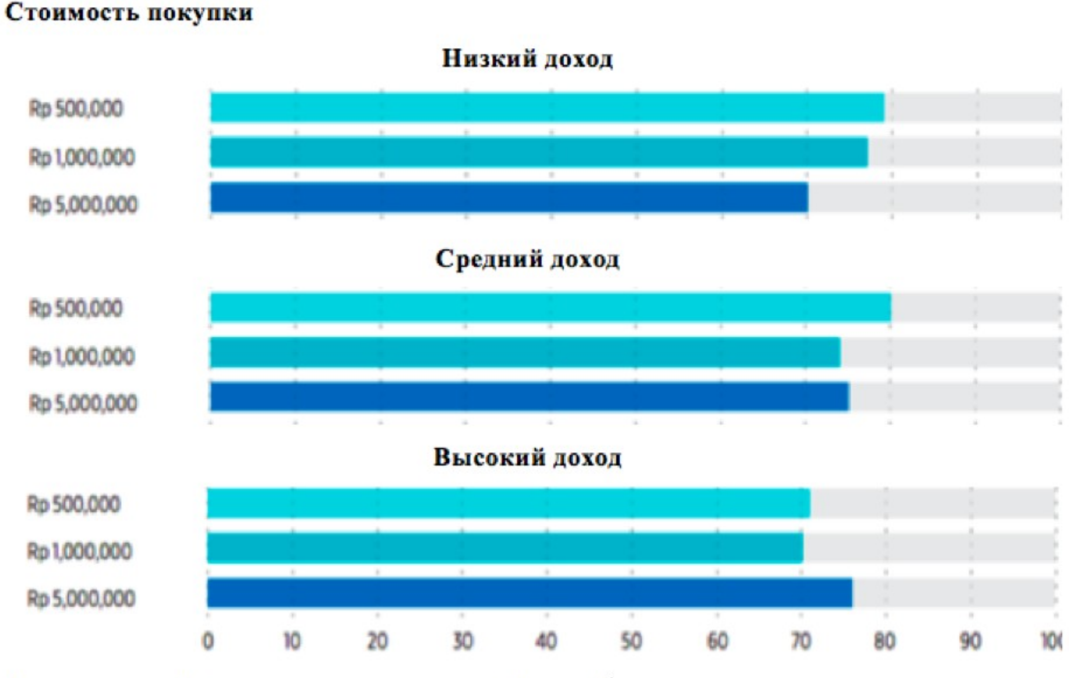


Насколько бедные и богатые жители Нью-Джерси готовы тратить время для экономии денег

Источник: *World Development Report 2015 "Mind, Society and Behavior"*

В 2015 году сотрудники Всемирного банка провели аналогичный эксперимент среди своих сотрудников и жителей трех развивающихся стран. Выяснилось, что сотрудники Всемирного банка (вполне финансово благополучные) ведут себя так же (учитывают одни и те же денежные суммы по-разному), как и состоятельные жители Нью-Джерси, а также студенты одного из лучших университетов США.

По-другому вели себя бедные жители Нью-Джерси, а также большинство опрошенных жителей Джакарты (Индонезия), Найроби (Кения) и Лимы (Перу), независимо от размера своего дохода. Они были готовы тратить свое время в погоне за лучшей ценой, независимо от получающегося размера скидки (то есть в данном случае они не подвержены искажению ментального учета денег).



Насколько жители Джакарты (Индонезия) готовы тратить время для экономии денег

Источник: [World Development Report 2015 “Mind, Society and Behavior”]

В данных экспериментах бедные жители Нью-Джерси, а также жители относительно бедных стран, повели себя более рационально, поскольку они одинаково оценивали свое время, соотнесенное с одной и той же денежной суммой. Однако часто люди в тяжелых финансовых и жизненных обстоятельствах ведут себя гораздо менее рационально, чем относительно успешные люди. Для описания этого явления ученые даже придумали два очень образных названия.

«Когнитивный налог на бедность», или «близорукость бедняков»

Ученые, исследовавшие поведение людей в тяжелых финансовых и жизненных обстоятельствах (так называемых «бедных людей»), выделили несколько причин большей иррациональности в их поведении. Далее →

Снижает способность людей принимать взвешенные решения не только бедность, но и состояние шока. Особенно когда в новой «ненормальности» оказывается сразу большая группа людей, которым особенно сложно определить неадекватность своих реакций и решений: ведь теперь в их окружении «все такие». Яркий пример подобной ситуации – «коронашок», в котором оказались россияне вместе с жителями многих других стран весной 2020 года.

Поведение людей в состоянии «коронашока»

Как раз об этом рассказывала Анна Солодухина в лекции «Цифровизация, когнитивные особенности и поведенческие сдвиги», прочитанной вместе с Натальей Галкиной в мае 2020 года. Далее →

Изучение поведенческих эффектов требует анализа, насколько устойчиво то или иное поведение той или иной группы людей в том или ином контексте в нашем меняющемся мире. Часто ученые проводят такой анализ под разными углами, описывают более детально тот или иной аспект какого-то более общего явления. Поэтому список поведенческих эффектов достаточно большой и продолжает пополняться каким-то новыми «находками» . Далее мы с вами рассмотрим ряд поведенческих эффектов, с которыми встречаемся в финансовой сфере.

Помните, что принимая важные решения, необязательно понимать, под воздействием какого из почти 200 поведенческих эффектов вы находитесь. Однако необходимо осознавать, какие именно факторы и каким образом влияют на вас в момент принятия решения. Скорее всего, уже этого будет достаточно, чтобы ваше решение стало более взвешенным.

1.3.2. Смещение к настоящему

Вы помните, что так в поведенческой экономике называют предпочтения “сегодняшних” денег? Кстати, ученые выяснили, что, вероятно, одна из причин этого в том, что как биологический вид мы стадное существо. Мы ведем себя так, потому что все, что кто-то из нас решил сберечь на будущее, может быть захвачено и съедено ловким сородичем.

Как же ученые выясняют, насколько мы предпочитаем сегодняшние деньги завтрашним? Они проводят эксперименты, и мы сейчас последуем их примеру.

Пожалуйста, в каждом из вариантов выберете тот исход, который представляется вам более ценным:

Вариант А

(1) Получить 5000 рублей сейчас.

(2) Получить 10 000 рублей через 2 года.

Вариант Б

(1) Получить 5000 рублей через 6 лет.

(2) Получить 10 000 рублей через 8 лет.

Если вы похожи на большинство людей, то вы предпочтете получение меньшего выигрыша, но немедленно (исход 1 в варианте А) и согласитесь на дополнительную отсрочку для получения большего выигрыша (исход 2 в варианте Б). Говоря научным языком, смещение к настоящему означает, что мы дисконтируем (то есть недооцениваем, от слова “дисконт” - “скидка”) ближайшее будущее по сравнению с настоящим гораздо сильнее, чем очень далекое будущее по сравнению с просто далеким.

Еще одним примером смещения к настоящему стали результаты исследования, в котором изучалось поведение студентов бизнес-школы Чикагского университета [1] . За участие в каком-то опросе студентам обещали заплатить определенную сумму денег. При этом каждый студент мог выбрать, получить ли обещанную сумму сразу же после опроса или гораздо большую сумму через 2 недели. Большинство студентов выбрали немедленное получение

1. Reuben, Ernesto, Sapienza Paola, Zingales Luigi. Procrastination and Impatience. Working Paper 13713, National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, 2007.

меньшей суммы. Однако, получив от организаторов чеки [1], студенты не спешили их обналичить. Многие обналичили чеки только через 4 недели после опроса, а кто-то только через 30 недель.

Наше свойство «хотеть пусть небольшое вознаграждение, но прямо сейчас» отлично знакомо продавцам различных товаров и услуг и вовсю ими эксплуатируется. На нем основаны не только кредиты и рассрочки (получаем вещь уже сейчас, а платим больше потом), но и программы лояльности для клиентов (получи прямо сейчас баллы на свой виртуальный счет, скидку на следующую покупку или зонтик, а потом уже осознай, что эта покупка по такой цене была тебе не очень-то и нужна).

1.3.3. Оптимизм и самонадеянность

Вы водите машину? Если да, то как вы оцените аккуратность своей езды: вы водите аккуратнее “среднего” водителя, так же аккуратно, как средний водитель, или менее аккуратно? Вы, наверное, догадались, что большая часть водителей убеждены, что ездят аккуратнее очень многих (иначе откуда взялся бы этот средний водитель). Согласно одному исследованию, свыше 90 % преподавателей в крупных американских университетах убеждены, что они талантливее своих коллег [2] (признаемся честно, в российских университетах дело обстоит примерно так же). А большая часть студентов убеждены, что они умнее своих сокурсников.

В другом исследовании предпринимателям, собирающимся открыть небольшое предприятие в сфере торговли или услуг, задавали два вопроса:

1. Как вы оцениваете вероятность средней фирмы преуспеть в данной отрасли?
2. Как вы оцениваете шансы вашей компании на успех?

Ответ на первый вопрос был, как правило, 50 %, ответ на второй вопрос обычно колебался в диапазоне 90–100 %.

Понятно, что наша чрезмерная самоуверенность в финансовой сфере способна привести нас к куда более рискованным вложениям, чем мы хотели бы, если бы оценивали ситуацию со стороны, как те предприниматели, которые отвечали на вопрос о перспективах средней компании в отрасли.

---

1. Банковские чеки это форма безналичных платежей, особенно популярная до повсеместного распространения банковских карт. В России чеки почти не использовались.
2. Описание этого и следующих исследований основано на книге Талер Ричард, Санстейн Касс, “Nudge. Архитектура выбора”, Москва, Манн, Иванов и Фербер, 2017.

"Иллюзия среднего"

Говоря об эвристиках мышления в предыдущем разделе, мы уже отмечали, что часто оказываемся «одураченными» какими-то статистическими понятиями: понимаем и применяем их не вполне корректно. Любопытно, что это относится и к такому распространенному статистическому понятию как средняя величина. Во многих случаях, говоря о среднем, мы имеем в виду не арифметически усредненное значение в какой-то группе, а моду (то есть наиболее часто встречающееся значение) или медиану (то есть значение, выше и ниже которого находятся соответственно верхняя и нижняя половина выборки). Ведь если в примере про водителя выше спрашивать, действительно, про средний уровень аккуратности, то вполне можно представить себе ситуацию, в которой большая часть опрошенных будет на самом деле более аккуратными водителями, чем «средний» из них (упрощенно такую ситуацию иллюстрирует рисунок ниже). Далее →

1.3.4. Избегание потерь и сохранение статус-кво

Хотите узнать, как вы относитесь к риску? Попробуйте максимально реалистично представить нашу с вами встречу при таких обстоятельствах. Мы здороваемся, садимся друг на против друга. Я, приветливо улыбаясь, даю вам 1000 рублей. Вы, улыбаясь даже более приветливо, убираете тысячу в карман. Представили? А теперь я достаю монетку и предлагаю сыграть в такую игру. Если выпадает орел, вы отдаете мне обратно 1000 рублей, а если выпадет решка, то я даю вам еще… А вот теперь ответьте честно, за какой **минимальный** выигрыш в случае решки вы согласились бы сыграть со мной в эту игру?

Если ваш ответ **меньше 1000 рублей** , вы любитель риска. Если **ровно 1000 рублей** , вы нейтральны к риску. А если **больше 1000 рублей** , то вы не любите риск.

А какой минимальный выигрыш вас устроит,если я сначала дам вам 5 000 рублей, а затем предложу сыграть на них? А если дам 5 000 рублей и предложу сыграть на 20 000 рублей? Поменялось ли ваше отношение к риску в зависимости от роста возможного проигрыша? Попробуйте предложить подумать над такой ситуацией своим друзьям. А теперь родителям. Кто из них меньше любит риск?

Как биологический вид мы не любим убытков и стараемся избегать их (для выживания и продолжения рода всегда было важнее сберечь, а не приумножить то, что мы имели).

Есть люди, которые в силу возраста, пола, профессии, физиологических или психологических особенностей более склонны к риску. Именно они, как правило, идут работать в финансовую сферу, которая отличается повышенным риском потерять свои деньги (речь идет о той работе, которая связана с реальным принятием решений о деньгах, а не, скажем, о работе операциониста в банке). Но даже любители риска на самом деле любят выигрывать, а не проигрывать. Вместо того чтобы зафиксировать убытки на низком уровне, прекратив игру, многие продолжают вкладывать новые средства в убыточную стратегию, надеясь рано или поздно (часто бывает именно поздно) отыграться. Показательный пример: как Ник Лисон обанкротил Бэрингз.

Как Ник Лисон обанкротил «Бэрингз»

Ник Лисон пришел работать в банк «Бэрингз» (банк был основан в 1762 году и являлся старейшим торговым банком Британии) в 22 года. Через 3 он был назначен старшим трейдером «Бэрингз» по операциям с валютными фьючерсами на Сингапурской международной денежной бирже. Далее →

Итак, мы не любим потери и не очень любим разбираться в тонкостях предлагаемых альтернатив. Поэтому по возможности предпочтем сохранить текущее состояние (статус-кво) или выбрать опцию, предлагаемую по умолчанию. Опция “по умолчанию” кажется нам привлекательной еще и потому, что мы видим в ней негласное одобрение того, кто ее предложил (государства, работодателя, продавца программного обеспечения). Однако представим, что продавец товара или услуги действительно задумался о том, какую опцию предложить в качестве стандартной. Почти во всех случаях он выберет вариант, выгодный для себя, а не для нас.

Этим довольно часто грешат продавцы финансовых услуг. Льготная процентная ставка в первые 3 месяца кредита на 1 год привлечет вас в банк, и вы, возможно, даже не обратите внимание, что в остальные 9 месяцев ставка существенно возрастает. Другой пример - автоматическая пролонгация вклада в день его окончания на ухудшившихся условиях, на которые вы вряд ли согласились бы, если бы ваше мнение спросили в явном виде.

1.3.5. Формулировка имеет значение

Благодаря эвристикам привязки и доступности мы обдумываем решение проблемы именно в той формулировке, в которой увидели. Если нас спросят, с какой вероятностью курс доллара пойдет вверх, мы будем представлять себе возможные сценарии удорожания доллара и, скорее всего, переоценим эту вероятность. Если нас спросят, с какой вероятностью рубль укрепится, мы будем обдумывать только те варианты, при которых это происходит, и опять переоценим эту вероятность.

Представьте, что консультант какой-то финансовой компании сказал вам, что 75 % активов, в которые компания вложила деньги в прошлом году, принесли ей прибыль. Наверняка вы решите, что эта компания достигла замечательных успехов, и, возможно, даже доверите ей свои деньги. А теперь представьте, что консультант признался, что 25 % вложений, сделанных в прошлом году, принесли компании убытки. В этом случае вы наверняка решите, что дела у компании идут неважно и лучше держать свои деньги от нее подальше.

Психологи (а вслед за ними и поведенческие экономисты) называют эффект зависимости принимаемого решения от формулировок задачи **фреймингом** и могут проследить его влияние практически в любой ситуации.

Помимо формулировки, имеет значение и сам факт вопроса, а также обстановка или события, этому предшествующие (этот эффект предшествования получил название “ **прайминг** ”). Допустим, вам задали простой вопрос о ваших намерениях, ответ на который легко сформулировать в терминах да/нет (собираетесь ли вы бросить курить, начать бегать по утрам, пойти на выборы, купить товар определенной марки?). Возможно вы даже не знали,

что в ближайшее воскресенье пройдут выборы. Но вопрос заставил вас представить себя голосующим, вы ответили “да” и, скорее всего, действительно туда пойдете.

Правильный фрейминг и точный прайминг обычно помогают добиться желаемого

Классический эксперимент, в котором поведение участников определялось предшествующими действиями, провел психолог Джон Барг со своими коллегами. Двум группам студентов от 18 до 22 лет дали задание составлять фразы из предложенного наборов слов. Для одной группы наборы слов содержали слова, ассоциирующиеся со старостью (например, “морщины”, “лысый”, “старый”, “немощный”, “седой”). Закончив задание, студенты должны были перейти в другой кабинет для получения нового задания. Настоящая цель эксперимента заключалась в том, чтобы незаметно для участников засечь время их перехода из одного кабинета в другой. Выяснилось, что студенты, выполнявшие задание со словами про старость, шли затем по коридору гораздо медленнее.

Эффективность прайминга можно усилить, если в задаваемом вопросе уточнить, когда и как вы собираетесь выполнить свое намерение. В Йельском университете было проведено такое исследование. Группе студентов прочитали лекцию об угрозе столбняка и пользе прививки против этой болезни. Почти все студенты после лекции согласились с необходимостью делать такие прививки, а впоследствии 3 % слушателей даже сделали их. Другой группе студентов прочли такую же лекцию, а в конце раздали листочки с планом территории университета, на котором был обведен медицинский кабинет. Кроме того, студентов попросили свериться со своим расписанием и запланировать удобный день на текущей неделе и оптимальный маршрут. В результате в этой группе прививку сделали 28 % слушателей.

В одном из экспериментов его участников просили высказать суждения о незнакомых им людях, угостив перед началом эксперимента кофе (части участников достался нормальный кофе, а части намеренно принесли сильно остывший). Получившие остывший кофе

характеризовали незнакомцев как черствых, замкнутых и эгоистичных в большем числе случаев, чем те, кто получил горячий напиток.

1.3.6. Присоединение к большинству

Так называемое стадное чувство, или стадный инстинкт, приводит, например, к тому, что:

- у людей, рядом с которыми кто-то с аппетитом ест или с трудом борется со сном, скорее всего также появится желание поесть или поспать;
- человек скорее оформит налоговый вычет, если его лучший друг (или подруга) оформили его;
- академические успехи студента в институте будут зависеть от случайного расселения в общежитии с прилежными учащимися или разгильдяями.

В советское время люди часто сначала вставали в хвост длинной очереди в магазине, а потом уже пытались выяснить, “что дают”, и, как правило, покупали это. Сегодня мы с большой вероятностью пойдем в кино, если сегодня же в кино идут наши знакомые. А выбирая в кинотеатре между несколькими фильмами, мы с большой вероятностью выберем тот, куда идет большая часть (незнакомых нам) людей.

Присоединение к большинству

Кстати, лемминги, в отличие от людей, не являются общественными животными. Каждый из них перемещается сам по себе, не следуя за вожаком. Поэтому широко распространенный миф о массовом самоубийстве леммингов, происходящем каждые несколько лет, сам по себе является отличным примером «стадного» заблуждения людей.

Психологи провели многочисленные эксперименты, чтобы подтвердить, что даже одно чужое мнение, высказанное уверенным тоном, способно изменить наше мнение в

неоднозначной ситуации [1], а несколько чужих неправильных суждений способны заставить нас отказаться от того, что видят наши глаза даже в очевидной ситуации [2].

Очень часто мы изменяем наше поведение или манеру одеваться из-за наличия людей вокруг, стараясь соответствовать их ожиданиям. Это так называемый эффект прожектора, и он замечателен тем, что вовсе не так велик, как мы об этом думаем (психологи провели эксперимент и на эту тему тоже). Окружающие на самом деле обращают на нас гораздо меньше внимания, чем нам бы, возможно, хотелось. А уж то, что они на самом деле ожидают от нас, вообще может не соответствовать нашим представлениям. В важных случаях лучше спросить, чем предполагать.

1.3.7. Иллюзия контроля

Представьте, что вы вместе с вашим другом решили сыграть в игру, результат которой зависит от того, каков будет результат броска обычного игрального кубика. Ни вы, ни ваш друг не можете предсказать, как именно упадет кубик, но сделать решающий бросок должен кто-то один из вас. В какой ситуации, вы будете чувствовать большую ответственность за исход игры, если бросать будете вы сами или ваш друг?

То, насколько люди уверены в результате исхода событий в зависимости от своих действий, называется иллюзией контроля. Исследования показали, что вероятность ее проявления тем выше, чем больше [3]:

- личная вовлеченность человека в процесс;
- повторяемость и привычность ситуации;
- возможность благоприятного исхода;
- известность свойств благоприятного исхода;
- оптимизм человека.

Иллюзия контроля оказывает влияние и на нашу способность (точнее неспособность) отличать случайные события от неслучайных, о которой мы писали выше.

1. Эксперименты Музафера Шерифа, в которых нужно было сформулировать мнение о движении объекта, движение которого было оптической иллюзией, описаны в книге Muzafer Sherif, The Psychology Of Social Norms, Harper And Brothers Publishers London, 1936.
2. Эксперименты Соломона Аша, в которых нужно было к линии, нарисованной на большом белом листе, подобрать равную ей из трех линий, спроецированных на экран, описаны в работе Solomon Asch, Opinions and Social Pressure, // Sci Am. - 1955 - 193(5), pp.31–35.
3. Thompson S. C. Illusions of Control: How We Overestimate Our Personal Influence // Current Directions in Psychological Science. - 1999. - Т. 8, вып. 6. - С. 187–190.

Раздел 1.4. Учимся ли мы на своих ошибках

К содержанию

1.4.1. Что нам мешает?

В предыдущих разделах этой главы мы поговорили о том, почему часто ошибаемся, принимая решения. Также мы разделили ошибки на группы в зависимости от того, по какой причине они возникают. Но надо ли бояться этих ошибок? Ведь не ошибается только тот, кто ничего не делает, а освоение очень многих умений построено на том, чтобы учиться именно на своих ошибках. Учимся ли мы на своих ошибках, принимая решения. Правильный ответ: да, но не всегда. В следующих трех параграфах мы поговорим о том, как можно увеличить вероятность того, что решения окажутся правильными. А сейчас давайте обсудим причины, которые мешают принимать нам правильные решения?

Избыточная самоуверенность

Мы настолько самоуверенны, что часто просто не допускаем мысли о том, что можем ошибаться (“конечно, я выбираю валютный кредит под меньший процент, ведь я же изучил динамику курса за предыдущие 10 лет”).

Неосознаваемость ошибок

Поскольку ошибки суждения и ошибки поведения обычно возникают в “быстрой”, “эмоциональной” части нашего мозга, мы обычно даже не осознаем, что принимаем важные решения, руководствуемся некими бессознательными реакциями (“я выбираю страховую компанию из-за ее надежности, ведь у нее такой спокойный цвет логотипа и такое умиротворяющее название”).

Слабая обратная связь

Ошибки не задерживаются надолго в нашем мышлении и нашем поведении, если между нашим решением и полученным результатом существует сильная обратная связь. То есть если результат нагляден, а ошибка легко обнаружима. Вы выбрали вишневый коктейль, и вкус его вам не понравился. Значит, в следующий раз возьмете апельсиновый или миндальный. Так редко бывает в финансовой сфере (и в других сферах жизни тоже). Дело в том, что у нас редко бывает возможность попробовать оба вкуса (то есть взять ипотеку в одном банке, а потом взять ее в другом или в этом же, но на других условиях). Мы получаем обратную связь от реализовавшихся альтернатив, а нереализованные обычно так и остаются не опробованными. Неопределенность и риски на финансовом рынке могут привести к ситуации, в которой человек из года в год вносит денежные взносы на пенсионный счет и через 20 лет выясняет, что неудачные инвестиции, сделанные управляющей компанией в последние годы, свели его накопленный доход практически к нулю.

События в финансовой сфере редко повторяют друг друга (если вы не заядлый клиент ломбарда, конечно), а упущенные возможности (например, неоформленный налоговый вычет) редко заставляют нас менять свое поведение. Решения, которые мы должны принимать в этой сфере, часто имеют неопределенный результат (например, инвестирование) или результат, отсроченный во времени (например, кредит с льготным периодом).

1.4.2. Как могут помочь законы и другие формальные институты?

Принятие законов и надзор за их соблюдением остаются одним из действенных способов влиять на поведение людей. Одним из лучших законов с точки зрения качества и эффективности влияния на поведение людей является принятый в 1992 году закон "О защите прав потребителей" . Данный закон является законом прямого действия, то есть позволяет каждому гражданину самостоятельно обратиться в суд за защитой своих прав, определяя не только объем прав и обязанностей потребителей и продавцов товаров и услуг, но и механизм реализации этих прав. Очень важно, что данный закон не просто декларирует право граждан обратиться в суд за защитой своих прав, но и устанавливает очень маленькие издержки такого обращения (подробнее об этом законе в главе 12 "Защита прав потребителей").

Однако не всегда законы столь действенны. Часто законы эффективны только в долгосрочном периоде, когда изменятся культурные и социальные нормы, сформированные в ситуации "до закона".

Кроме законов, существуют и другие формальные и неформальные институты, которые могут помогать людям принимать решения, поощряя правильное поведение и/или наказывая ошибочное. Примерами таких институтов в финансовой сфере являются нормативные документы различных ведомств (пример из сферы страхования жизни), стандарты деятельности финансовых организаций, разработанные при участии самих этих организаций (пример из сферы микрофинансирования), и собственно договоры, определяющие права и обязанности продавцов и покупателей финансовых услуг.

Институты как правила

В экономической науке существует отдельное направление под названием новая институциональная экономическая теория. Предметом этой научной области является особый вид правил – институты. Как и любые правила, институты задают модели поведения индивидов – адресатов правила в определенных ситуациях. Однако для институтов гарантом, который следит за выполнением предписываемых действий и в случае необходимости налагает на нарушителей положенные санкции, является не сам адресат правила, а какой-то внешний субъект. Этим внешним субъектом могут быть государственные контролирующие органы, руководители организаций, прохожие на улице или соседи в многоквартирном доме. Далее →

Гарантами соблюдения финансовыми организациями формальных правил (законов и иных нормативных актов) являются центральные банки и другие уполномоченные государственные органы. В последние годы финансовые регуляторы во многих странах берут на себя роль гаранта не только формальных правил, но и неформальных норм добросовестного поведения. Такой подход регуляторов называется поведенческим надзором . С деятельностью Банка России в этой сфере можно ознакомиться на его сайте .

1.4.3. Куда может завести подталкивание?

Мы с вами теперь знаем, что от того, в каком контексте мы принимаем решения, во многом зависит результат этих решений. Мы знаем, что это часто приводит нас к ошибкам. Хорошая новость заключается в том, что это может приводить нас к правильным решениям!

Ричард Талер и Касс Санстейн, с которыми мы уже встречались в этой главе, ввели в своей работе “Nudge. Архитектура выбора” два термина. Первый из них - архитектура выбора, означающий формирование контекста выбора. Все, кто так или иначе влияет на выбор других людей (родители, учителя, продавцы в магазине, маркетологи, полицейские и т.д.) являются архитекторами выбора. Второй термин - подталкивание (nudge), означающий способ формирования контекста выбора, обладающий тремя характеристиками:

- предсказуемо влияющий на поведение людей,
- ничего не запрещающий,
- не вносящий заметных изменений в издержки и выгоды привычного образа действий.

У подталкивания могут быть любые цели, но цель, которую ставят перед собой Талер и Санстейн (а также их единомышленники), - разработка инструментов подталкивания, улучшающих жизнь людей. Один из удачных (по мнению авторов) примеров описан в работе Ричарда Талера и Шломо Бенарци [1] . В ней продемонстрировано, что люди, не участвующие ранее в пенсионных программах, предлагаемых работодателями, начинают это делать при правильной формулировке предложенных опций. Разработанный учеными и реально предлагаемый работникам план формирования пенсионных накоплений “Сбереги больше завтра™” подразумевал автоматическое направление определенной доли заработной платы на формирование будущей пенсии. Причем сберегаемая доля заработной платы постепенно увеличивалась до достижения заранее определенной учеными оптимальной доли. За первые 40 месяцев действия этого плана были достигнуты следующие результаты: 1) участниками плана стали 78 % всех работников, которым он предлагался; 2) подавляющее большинство присоединившихся работников (80 %) продолжали оставаться участниками плана на протяжении всех 40 месяцев; 3) средний уровень сберегаемой заработной платы за это время вырос с 3,5 до 13,6 %.

Подталкивание необходимо людям при принятии сложных или редких решений, решений с отложенными последствиями, с недостаточной обратной связью, а также с неопределенными результатами. Очень часто подталкивание - один из немногих эффективных инструментов в тех сферах, где запреты или предписания малоэффективны.

Подталкивание должно быть основано на учете одной из ошибок мышления или поведения, и тогда оно будет предсказуемо влиять на поведение людей. Самые эффективные методы подталкивания основаны на учете эффекта формулировки и обстановки (фрейминг и прайминг) и социального давления других людей.

Социальная реклама также может рассматриваться как инструмент подталкивания. Ее эффективность, как и эффективность любой рекламы, определяется качеством рекламного сообщения и затратами, которые потрачены на ее продвижение.

---

1. Thaler, Richard, Benartz,i Shlomo. Save more tomorrow™: using behavioral economics to increase employee saving // Journal of Political Economy. 2004. № 112(1). S. 167–187.

Реклама внимательного отношения к тексту договора

Примеры использования подобной политики по всему миру приводятся в докладе о мировом развитии Всемирного банка за 2015 год "Мышление, общество и поведение" [1] . Один из самых успешных примеров, приведенных там, - использование специальных наклеек в кенийских маршрутных такси. Кенийские маршрутки известны большим количеством аварий, приводящим к увечьям и смерти пассажиров. Наклейка напоминает пассажирам об их праве на безопасную езду и возможность одернуть водителя во время неосторожного вождения (текст переводится примерно так: "Эй, будешь жаловаться после аварии? Будь внимателен. Будь готов вмешаться. Говори!"). По данным исследователей, в результате примерно на 40% снизилось общее количество аварий с маршрутными автобусами, закончившихся обращением в страховые компании, а количество таких аварий, связанных с травмами или смертью пассажиров, сократилось на 50%.

Наклейка в кенийских маршрутках, снизившая аварийность езды

Источник: *World Development Report "MIND, SOCIETY, AND BEHAVIOR"*

1. На сайте Всемирного банка также доступна сокращенная версия доклада на русском языке: http://pubdocs.worldbank.org/en/785251493925191457/Overview-Russian.pdf.

Подталкиванием может заниматься государство в интересах своих граждан. Ричард Талер участвовал в создании и работе в Великобритании команды поведенческого анализа - подразделения при правительстве Дэвида Кэмерона, а Касс Санстейн работал в США в управлении по делам информации и регулирования при правительстве Барака Обамы.

Однако в каждом случае подталкивания со стороны государства очень важным вопросом является вопрос о том, насколько хороша та цель, к достижению которой стремится государство. В нашем противоречивом и взаимосвязанном мире очень часто улучшение положения одних приводит к ухудшению положения других. Поэтому важно понимать баланс выгод и издержек для общества в целом и для отдельных его групп при реализации какой-то политики.

Какое решение этой проблемы предлагают Талер и Санстейн? Во-первых, выбирать методику проводимых мер на основе ряда контролируемых экспериментов для разных групп внутри одной совокупности. Например, сначала послать напоминание о необходимости погасить задолженность по займу в нескольких разных формах разным небольшим группам из общей совокупности заемщиков и выбрать для рассылки по всем заемщикам ту форму, которая привела к наибольшему числу погашений задолженности в срок. Во-вторых, проводить регулярную оценку эффективности проводимых мер, причем желательно поручить такую проверку организации, независимой от той, в задачи которой входит осуществление подталкивания.

Подталкиванием могут заниматься работодатели в интересах своего бизнеса и своих работников. Молодые компании из сферы информационных технологий достаточно активно формируют корпоративную культуру, направленную на увеличение удовлетворенности от работы своих сотрудников и роста производительности их труда.

Подталкиванием можете заниматься вы сами в своих собственных интересах. А за поддержкой и помощью можно обратиться к пользователям специализированных сайтов, например, российского https://smartprogress.do или американского stickk.com . Цель этих сайтов – помочь всем желающим сформулировать и выполнить свои обещания, в том числе с помощью финансовых и нефинансовых обязательств.

Stickk.com к вашим услугам

Сайт предлагает два способа обязательств: финансовые и другие. В случае первых человек вносит деньги и обещает достичь цели к определенной дате (например, похудеть или бросить курить). Далее уточняются способы проверки. Например, участник может взвеситься на приеме у врача или дома у друга, сдать анализ мочи на наличие никотина в поликлинике, или ему верят под честное слово. Далее →

1.4.4. Помогает ли доступность информации?

Наличие у нас релевантной информации – залог правильного решения. Но мы не можем всегда знать все. Ситуация постоянно меняется, а за ресурсы нашего мозга конкурирует очень много различных сфер и процессов. Однако нам следует знать, где взять необходимую информацию, которая могла бы помочь нам принимать правильные решения.

Но даже если информация нам физически доступна, это еще не означает, что она принесет нам пользу. В качестве примера возьмем интернет, который является важнейшим

источником информации в современном мире. Все чаще и чаще именно там мы ищем советы, отзывы, рекомендации и сведения об интересующем нас предмете. Однако интернет наполняют люди, а им свойственно ошибаться и манипулировать (осознанно или нет) поведением других людей. Формулируя поисковый запрос, мы не всегда можем точно описать, что именно нам нужно. А просматривая выдачи, мы далеко не всегда способны понять, что получили ответ не о том, о чем спрашивали.

Один из ярких примеров ошибки выдачи приведен в докладе “Состояние защиты прав и интересов потребителей на рынке сберегательных услуг в России” [1] .

Что мы находим в интернете

В рамках изучения состояния защиты прав и интересов потребителей на рынке сберегательных услуг в России в начале 2017 года исследователи смоделировали процедуру, с помощью которой потенциальный потребитель услуги принимает решение о выборе банка или иной финансовой организации. Далее →

Однако внутренние источники ошибочной информации, то есть все те поведенческие искажения, о которых мы говорили в разделах 2 и 3, не менее важны, чем внешние.

Как наши предубеждения влияют на воспринимаемую нами информацию

В декабре 2019 года было опубликовано [исследование](https://academic.oup.com/hcr/article-abstract/46/1/25/5652186?redirectedFrom=fulltext), посвященное изучению зарождения и распространения дезинформации (фейковых фактов и новостей). Оказалось, что люди запоминают и передают друг другу информацию об изменении статистических показателей (например, об изменении количества мигрантов в стране или количества людей, поддерживающих однополые браки, за определенный период) в целом правильно, если она соответствует их предубеждениям и неправильно, если она идет в разрез с их убеждениями. Далее →

По крайней мере в финансовой сфере у нас есть для вас хороший рецепт. Читайте наш учебник, отвечайте на вопросы в нем, запоминайте самые важные вещи и полезные советы, а мы будем следить, чтобы учебник оставался актуальным и как можно более точно отражал ситуацию в финансовой сфере.

1. Отчет о проведении 7-й волны независимого мониторинга в области защиты прав потребителей финансовых услуг в рамках совместного проекта Минфина России и Всемирного банка “Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации”.

Подведем итоги

К содержанию

Резюме

- Мы не способны постоянно принимать правильные решения в свою пользу и вести себя в точном соответствии с принятыми решениями.
- Финансовая сфера - это область, в которой нам особенно сложно принимать решения. Ее основные характеристики, осложняющие нам принятие решений: очень высокая сложность и изменчивость, использование денег, высокая неопределенность, разделение многих операций во времени, неравенство сторон, выражение реальности в числах.
- Для того чтобы облегчить себе принятие решений, мы используем эвристики - быстрый анализ какого-то одного значимого фактора. Наиболее значимые эвристики: доступности, репрезентативности, привязки и аффекта.
- На наше поведение также влияют поведенческие эффекты, среди которых смещение к настоящему, чрезмерная самонадеянность, стремление сохранить положение вещей, зависимость от формулировки проблемы и социальное давление в результате эффекта присоединения к большинству.
- Наши ошибки в суждении и поведении предсказуемы, и, эксплуатируя их, маркетологи и недобросовестные продавцы товаров и услуг могут манипулировать нашим поведением и потребительским выбором.
- Важно понимать, какую именно эвристику мы используем при принятии определенного решения, адекватна ли она наблюдаемой ситуации, к каким ошибкам может привести и как их исправить (то есть пользоваться эвристикой осознанно, а не автоматически). Точно так же важно понимать, под воздействием какого поведенческого эффекта мы находимся и как можно уменьшить его влияние.
- Мешающие нам ошибки суждения и поведения предсказуемы, а потому их можно обратить во благо, формулируя благоприятные рамки для правильного выбора.
- Следует знать главное про финансовые проблемы и знать, где и как получить недостающую информацию.

Полезные советы

- Планируй важные дела заранее и продумывай конкретные шаги для их реализации.
- Учитывай в своем плане разные сценарии развития ситуации и способы сокращения возможных убытков.
- Учитывай свои слабости и продумывай для себя механизмы подталкивания.

- Оценивай издержки и выгоды в том, что легко можешь представить (например, используй рубли вместо процентов).
- Принимая во внимание только один фактор, убедись, что он действительно самый важный.
- Подумай, кому выгодно такое развитие ситуации, манипулируют ли твоим выбором.
- Всегда перепроверяй важные решения и вычисления, не полагаясь на интуицию и первое впечатление.

Дополнительные материалы

К содержанию

Поведенческая экономика и ее методы

Поведенческая экономика изучает влияние социальных, познавательных и эмоциональных факторов на принятие экономических решений и поведение людей. Кроме того, предметом интереса поведенческих экономистов являются рыночные аномалии (например, календарные эффекты ценообразования на фондовом рынке).

Наиболее широко применяемые поведенческими экономистами методы - опросы и эксперименты, специально разрабатываемые учеными. Еще один метод - фиксация с помощью специального оборудования физиологической реакции людей на какие-то стимулы (так, например, изучают воздействие рекламы). Проводимые различными организациями реформы в определенных областях жизни людей позволяют получать данные полевых исследований об изменении поведения людей.

Так называемую Нобелевскую премию по экономике (премию Шведского национального банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля) получили два представителя этой научной школы. В 2002 году - Даниэль Канеман за применение психологических методов в экономической науке, в особенности при исследовании принятия решений в условиях неопределенности. В 2017 году - Ричард Талер за свой вклад в поведенческую экономику и демонстрацию того, что ограниченная рациональность, социальные предпочтения и недостаток самоконтроля систематически влияют на принимаемые в экономике решения.

Что такое деньги?

Самый простой ответ на этот вопрос таков: деньги - это то, что люди согласны использовать для оплаты товаров и услуг. То есть деньги являются средством платежа.

Также деньги - это то, что обычно не очень портится со временем и может использоваться для финансирования покупок в будущем. То есть деньги еще и средство сбережения.

Кроме того, именно в деньгах удобно устанавливать стоимость других вещей. То есть третье предназначение денег - измерять стоимость по единой шкале.

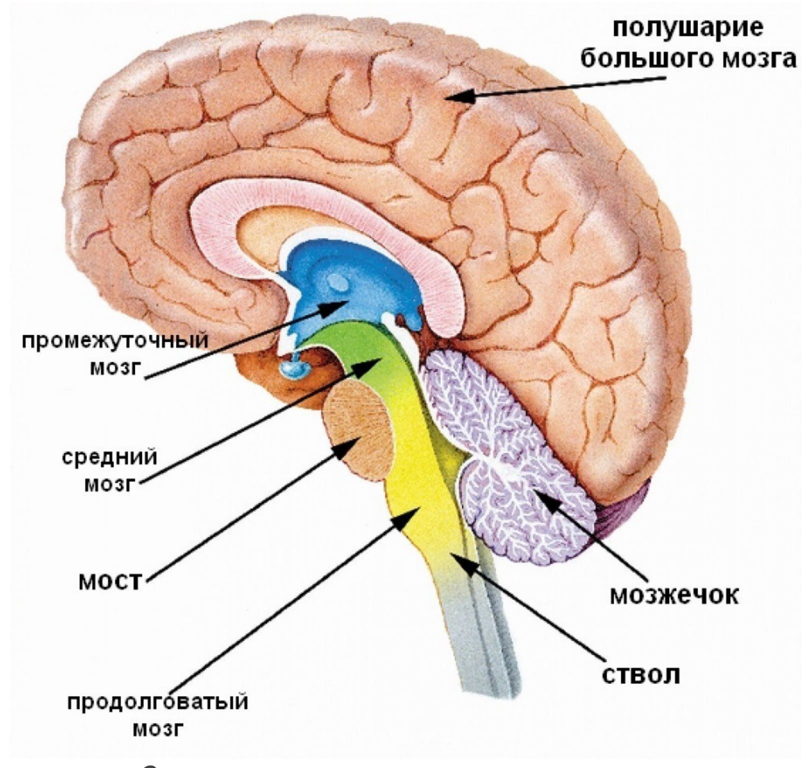
В зависимости от исторической эпохи и окружающих обстоятельств в качестве денег могли использоваться разные - неживые и живые, материальные и нематериальные - объекты. В главе 5 “Расчеты” и главе 9 “Валюта” мы увидим, что современные деньги тоже очень неоднородны.

Одни из самых непростых вопросов - откуда в экономике берутся деньги и куда они пропадают, чем на самом деле отличаются наличные и безналичные деньги, товар это или обязательство (очень заинтересовавшиеся этой темой могут почитать мнение Банка Англии на эту тему).

Как устроен наш мозг

Базовые функции мозга, общие для всех животных, - быстрое распознавание угроз и выгод в окружающей среде, немедленное реагирование на них и анализ ближайшего будущего.

За выполнение этих функций отвечает наиболее древняя часть мозга, находящаяся под корой полушарий большого мозга в тех частях, которые примыкают к мозговому стволу. Работа этой части мозга происходит автоматически, так что мы обычно и не замечаем ее, а просто совершаем подсказанные мозгом движения.



Строение головного мозга человека

Источник: *golmozg.ru*

Объем мозга человека значительно превосходит объем мозга животных (в пересчете на объем тела). Главным образом, за счет чрезвычайно развитой коры полушарий большого мозга. Эта кора (особенно ее префронтальная часть, расположенная в лобной доле) отвечает за сознательную мыслительную деятельность, контроль над поведением и эмоциями и

анализ отдаленного будущего . Префронтальная кора способна мотивировать человека к действиям, противоречащим реакциям подкорковой части мозга (мы способны успешно бороться со страхом или желанием съесть что-то жирное и сладкое). Однако реакция организма по умолчанию на любое событие - это реакция подкорковой части.

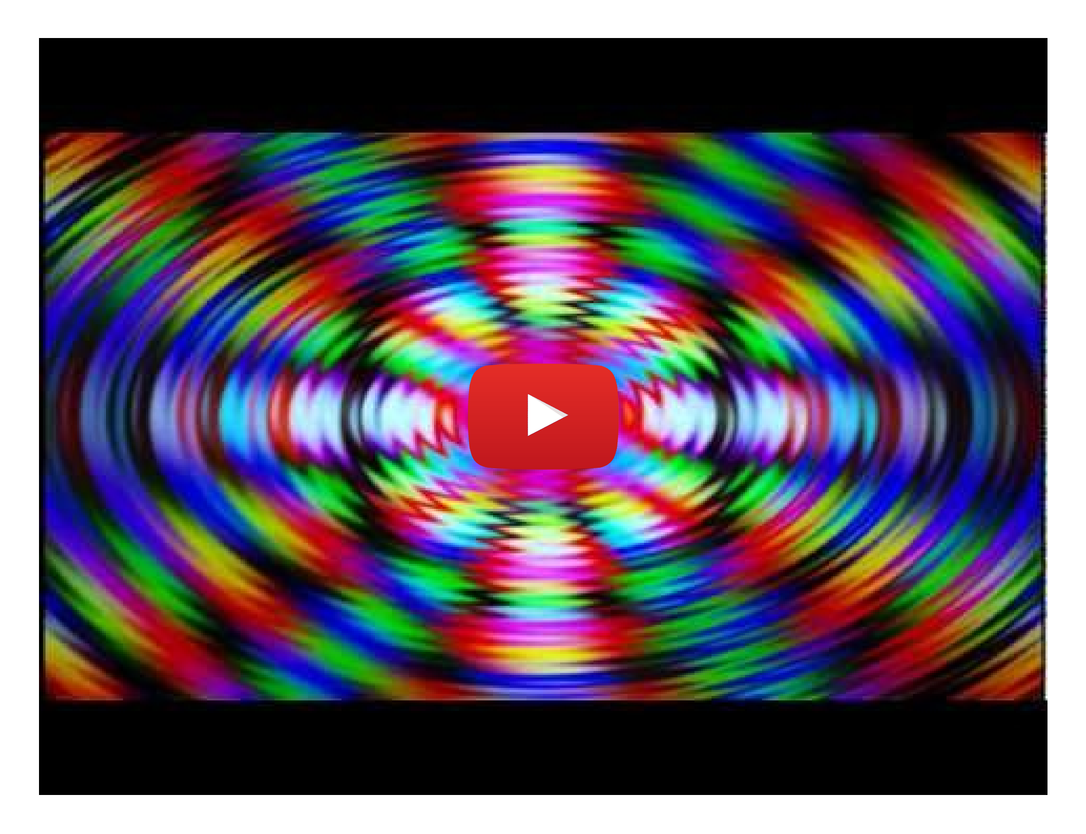
Наш большой мозг требует от нас больших затрат на свое питание. Занимающий около 2 % общей массы тела мозг человека в состоянии покоя потребляет около 25 % всей расходуемой телом энергии. Мозг биологически близких нам обезьян занимает около 1 % общей массы тела и в состоянии покоя потребляет около 8 % энергетических ресурсов.

Эвристики и иллюзии

При оценивании расстояния до какого-то далекого объекта мы часто применяем оптические эвристики, основанные на прошлом опыте: более далекий предмет — меньшего размера, более четко видимый предмет расположен ближе. Такие эвристики хорошо работают в большинстве случаев. Кроме тех, когда они создают разнообразные и многочисленные оптические иллюзии .

Кстати, архитекторы и скульпторы еще с античных времен хорошо знали об особенностях нашего зрительного восприятия, которые искажают реальные пропорции и размеры. И проектировали свои творения так , что они обладали нужными свойствами именно в глазах наблюдателя, а не на самом деле.

При оценке высоты или тона звука мы также полагаемся на звуковые эвристики, которые обычно нас не подводят. Хотя при желании можно сконструировать звуковые иллюзии, они не повлияют на нашу повседневную жизнь.



Глиссандо Шепарда-Рисе

Кажется, что с течением времени звук становится выше

Как не надо делать прогнозы

Допустим, вы работаете аналитиком в продуктовой сети магазинов и вам нужно составить прогноз распределения объема продаж на следующий год по магазинам этой сети в вашем городе [1] . Эти магазины одинаковы по размеру и ассортименту, но их объемы продаж отличаются из-за местоположения, конкуренции и разных случайных факторов. Вам дали данные по магазинам за прошлый год и указание придерживаться прогноза экономистов о росте общего объема продаж на 10 %.

Магазины	Прошлый год	Прогноз на будущий год
1–й	124 200 000	
2–й	70 200 000	
3–й	102 600 000	
4–й	156 600 000	
5–й	86 400 000	
Всего	540 000 000	594 000 000

Объем продаж в магазинах, руб.

Если у вас нет детальной информации, чтобы проанализировать причины, по которым какие-то магазины оказались в числе лучших или худших, то разумно считать, что объем продаж в каждом магазине – результат взаимодействия случайных факторов. В таком случае очень заманчивый и интуитивно привлекательный способ выполнить это задание - просто увеличив данные прошлого года на 10 %, как это сделано в итоговой строчке. Но если вы внимательно читали этот раздел, ваш прогноз должен учесть влияние случайности на результаты прошлого года. Для этого нужно прогноз для магазинов с худшими результатами относительно среднего по всем магазинам увеличить больше, чем на 10 %, а прогноз для магазинов с лучшими результатами увеличить меньше, чем на 10 %.

Stickk.com к вашим услугам

Сайт предлагает два способа обязательств: финансовые и другие. В случае первых человек вносит деньги и обещает достичь цели к определенной дате (например, похудеть или бросить курить). Далее уточняются способы проверки. Например, участник может взвеситься на приеме у врача или дома у друга, сдать анализ мочи на наличие никотина в поликлинике, или ему верят под честное слово.

Если цель достигнута, он получает деньги обратно. В противном случае эта сумма направляется на благотворительность. Еще можно вступить в групповое финансовое обязательство. Тогда общий взнос делится на тех членов, которым удалось достигнуть цели.

1. Пример создан на основе переработанного Д. Канеманом примера из книги Max H. Bazerman and Don A. Moore, Judgment in Managerial Decision Making, 8th ed. (New York: Wiley, 2013).

Более жесткий, неприятный и, возможно, эффективный вариант - отдать деньги тем, кого человек терпеть не может, например оппозиционной политической партии или фан-клубу главного соперника любимой футбольной команды. Нефинансовые обязательства включают давление коллектива (письма членам семьи или друзьям с сообщением об успехах или о неудачах) и мониторинг достижения цели в общем блоге.

Целью может быть снижение веса, отказ от курения, регулярные занятия спортом, улучшение оценок и прочее. Есть и раздел для людей с необычными устремлениями. Например, подняться на гору Килиманджаро, пока вершина еще покрыта льдом (проверка по фотографии). Съездить в Монголию (надо показать штамп в паспорте). Научиться жонглировать семью апельсинами и дыней (проверка по видео). Такие не слишком оригинальные цели, как пробежать марафон или накопить денег. Похвальное намерение снизить потребление бензина и электроэнергии. Словом, все, что только можно придумать и опубликовать на сайте [1] .

Что мы находим в интернете

В рамках изучения состояния защиты прав и интересов потребителей на рынке сберегательных услуг в России в начале 2017 года исследователи смоделировали процедуру, с помощью которой потенциальный потребитель услуги принимает решение о выборе банка или иной финансовой организации.

В рамках проведения первичного сбора данных по поисковым системам был сформулирован запрос (“вложить деньги выгодно”), который использовался для поисковых систем “Яндекс” и Google.

В поисковой выдаче по 17 городам (в исследовании принимался во внимание региональный аспект) доминировали информационно-аналитические порталы (от 60 до 85 % в разных городах). Доля ссылок на сайты небанковских организаций, предлагающих клиентам возможность доходных вложений, находилась в пределах от 16 до 33 %. Исследователи не обнаружили ни одной ссылки на просветительские материалы регулирующих органов, призванные предостеречь граждан от рискованных вложений.

Всего в выдаче для всех 17 городов оказалось 104 ссылки, ведущие на сайты 25 небанковских организаций, которые обещали клиентам различный уровень доходности, от умеренной (10–12 % - инвестиции в солнечную энергетику в Испании) до практически не осуществимой (550 % - ценные бумаги).

1. Текст врезки - отрывок из книги Талер Ричард, Санстейн Касс, “Nudge. Архитектура выбора”, Москва, Манн, Иванов и Фербер, 2017.

Доходность, предлагаемая небанковскими организациями

Источник: по данным доклада “Состояние защиты прав и интересов потребителей на рынке сберегательных услуг в России” [1] .

Среди 25 небанковских организаций в выборке 19 так или иначе утверждают, что вложения инвесторов застрахованы или защищены, однако очевидно, что данная защита на практике не поможет клиенту сохранить свои деньги (например, на сайте одной из организаций утверждается, что в компании действует “многоступенчатая система сохранения и защиты личных сбережений”, однако детали ее функционирования не приведены).

При этом лишь три компании утверждают открыто, что инвестиции в предлагаемые ими проекты являются рискованными, большинство обходит стороной вопрос риска, а одна из компаний вовсе утверждает, что инвестиция является полностью безрисковой.

1. Отчет о проведении 7-й волны независимого мониторинга в области защиты прав потребителей финансовых услуг в рамках совместного проекта Минфина России и Всемирного банка “Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации”.

Надежны ли вложения?

Источник: по данным доклада “Состояние защиты прав и интересов потребителей на рынке сберегательных услуг в России” [1] .

Таким образом, делают вывод исследователи, “можно утверждать, что обнаружить в Сети сайт мошенников, завлекающих легковерных инвесторов обещаниями запредельной доходности, несоизмеримо проще, чем разъяснение Банка России, призванное предостеречь вкладчика от инвестиций в неблагонадежные организации”.

Ухудшающий отбор и его последствия

Джордж Акерлоф , получивший в 2001 году Нобелевскую премию по экономике за анализ рынков с несимметричной информацией, описал механизм ухудшающего отбора в своей знаменитой статье «Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм» [2] . В качестве иллюстрации он рассматривал рынок подержанных автомобилей, среди которых встречаются машины как хорошего качества, так и плохого (собственно «лимоны» на жаргоне продавцов машин).

Покупатели, не обладающие особыми навыками, не способны отличить плохую машину от хорошей. Поэтому они готовы платить за машину «усредненного» качества какую-то «усредненную» цену. Продавцы по такой «усредненной» цене готовы продавать только те

1. Отчет о проведении 7-й волны независимого мониторинга в области защиты прав потребителей финансовых услуг в рамках совместного проекта Минфина России и Всемирного банка “Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации”.
2. George A. Akerlof. The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics, v.84, August 1970, p.488–500. Русский перевод можно найти здесь http://ecsocman.hse.ru/data/694/662/1216/5_1_4akerl.pdf

машины, качество которых невысоко (хорошие машины стоят дороже). Однако чем ниже среднее качество продаваемых машин, тем ниже будет средняя цена, которую готовы платить покупатели. В результате на рынке могут остаться только плохие машины, (то есть «лимоны»).

В качестве одного из примеров подобного «сокращения рынка» Акерлоф приводит невозможность приобрести добровольную медицинскую страховку для людей старше 65 лет. Здоровье таких людей в среднем хуже, чем у более молодых. Поэтому страховые компании будут предлагать им страховку по более высокой цене. Но по этой цене ее согласятся купить только те, кому она точно понадобится. Это приведет к более высоким издержкам страховых компаний, следовательно еще более высокой цене страховки (и полному исчезновению не очень больных покупателей таких страховок). В результате, страховые компании обычно просто не продают полисы для этой группы людей.

Что можно противопоставить действию ухудшающего отбора? Одно из решений – это государственные гарантии единой цены. Если государство гарантирует единую не очень высокую цену на страховки в рамках программы государственного добровольного страхования пожилых людей, то среди покупателей будет много людей с разным уровнем здоровья. Это позволит сохранить затраты на предоставление им медицинской помощи на невысоком уровне, и в целом такие программы могут быть прибыльными.

Другое решение – это частные гарантии постоянного качества. Товарные знаки, стандарты торговых и сервисных «сетей» и другие способы создания репутации позволяют производителю или продавцу выделять свои товары и услуги из общей безликой массы непонятного качества. И в результате успешно продавать их покупателям по более высокой цене.

Как Ник Лисон обанкротил «Бэрингз»

Ник Лисон пришел работать в банк «Бэрингз» (банк был основан в 1762 году и являлся старейшим торговым банком Британии) в 22 года. Через 3 он был назначен старшим трейдером «Бэрингз» по операциям с валютными фьючерсами на Сингапурской международной денежной бирже.

Произошло это после того, как в Великобритании Лисону было отказано в получении брокерской лицензии из-за подлога при подаче документов на ее получение. Интересно, что ни «Бэрингз», ни сам Лисон не сообщили об этом отказе при получении Лисоном брокерской лицензии в Сингапуре.

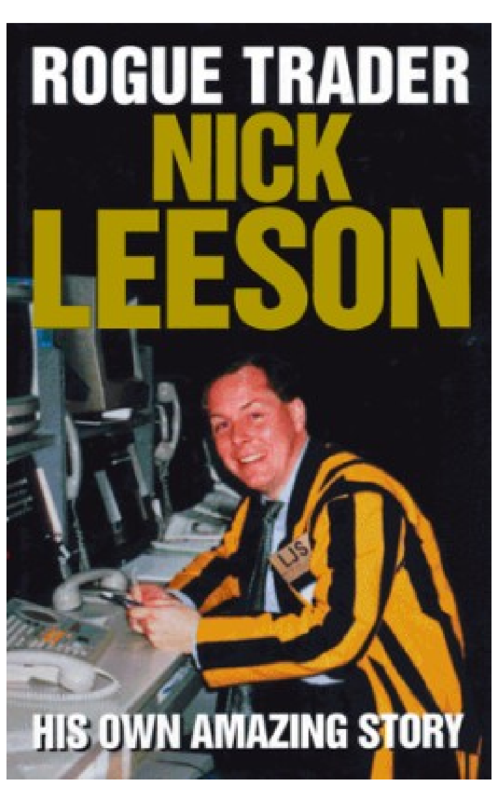
С начала своей работы в Сингапуре в 1992 году Ник Лисон, торгуя на Сингапурской бирже от имени «Бэрингз», совершал неавторизованные руководством сделки. Первое время они приносили банку большую прибыль, поэтому руководство смотрело на нарушение правил «сквозь пальцы» и выплачивало Нику премии за хорошую работу. Руководство также «закрывало глаза» на то, что Ник Лисон был и старшим трейдером по фьючерсным операциям, и сотрудником, который оформлял все необходимые бумаги по этим сделкам.

Такое совмещение обязанностей, обычно выполняемое двумя разными людьми, позволяло Лисону гораздо проще манипулировать деньгами и документами.

Постепенно стали накапливаться убытки, которые Лисон не показывал в отчетности, а «прятал» на специальный секретный счет под номером «88888». Стремясь отыграться, Лисон совершал всё более рискованные сделки на всё более крупные суммы. В конце 1992 года он спрятал на счете «88888» убытки на 2 млн британских фунтов. В конце 1994 года убытки на этом счете выросли до 208 млн британских фунтов. Еще 35 млн фунтов – уже не убытков, а доходов – были размещены Ником Лисоном в различных банках по всему миру на личных счетах.

К концу февраля 1995 года убытки на счете «88888» достигли 827 млн британских фунтов (1,4 млрд долларов США), что в 2 раза превышало весь торговый капитал банка. 25 февраля Ник Лисон сбежал из Сингапура, оставив на рабочем месте записку со словами «Извините». А 26 февраля банк «Бэрингз» был объявлен банкротом.

Ник Лисон, как нарушитель сингапурского законодательства о ценных бумагах, был экстрадирован из Германии в Сингапур и приговорен к 6,5 годам тюрьмы. В тюрьме он написал книгу о своих сделках, которая сделала его знаменитым [1]. Рабочий пиджак Лисона, в котором он проводил сделки на Сингапурской бирже, при ликвидации банка был продан за 21 000 британских фунтов. А сам банк «Бэрингз» был продан голландскому банку ING за 1 британский фунт.



«Тот самый» пиджак Ника Лисона

По материалам сайта https://www.nickleeson.com

1. Leeson, Nick; Whitley, Edward. Rogue Trader: How I Brought Down Barings Bank and Shook the Financial World. Little Brown & Co. 1996. Русский перевод: «Как я обанкротил „Бэрингз“. Признания трейдера-мошенника». М., «Кейс», 2011.

«Когнитивный налог на бедность», или «близорукость бедняков»

Ученые, исследовавшие поведение людей в тяжелых финансовых и жизненных обстоятельствах (так называемых «бедных людей»), выделили несколько причин большей иррациональности в их поведении.

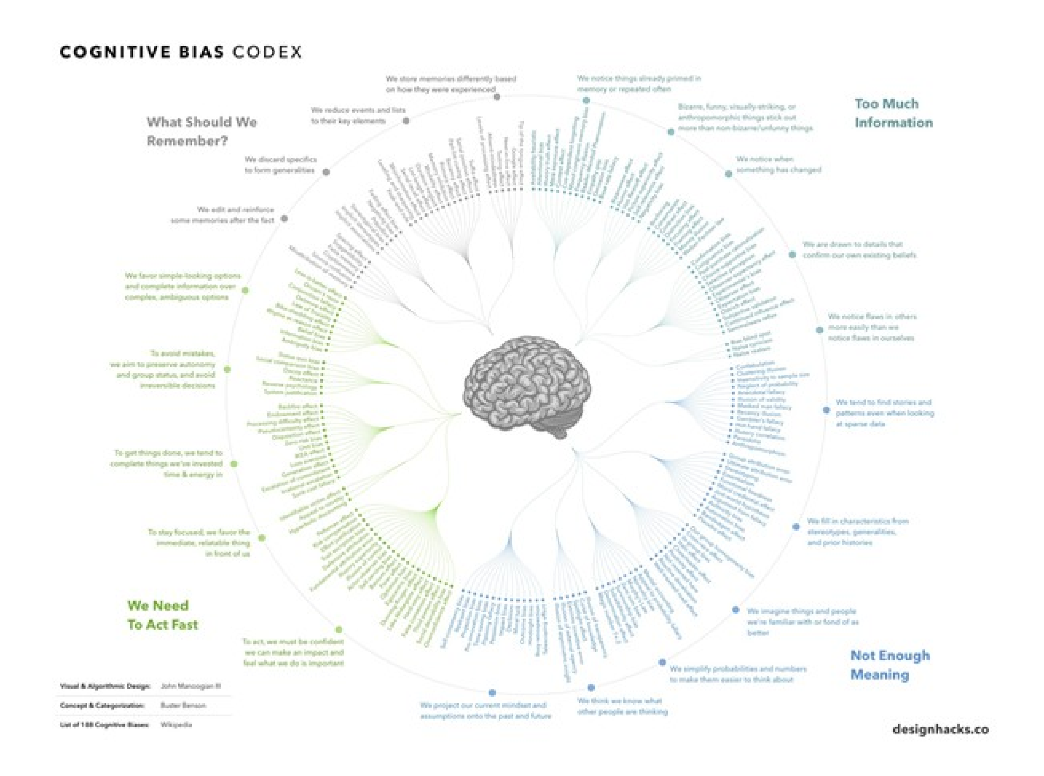
Одна из причин заключается в том, что мыслительные (когнитивные) способности людей в таких тяжелых обстоятельствах сосредоточены на решении краткосрочных «насущных» задач (например, «дотянуть до получки»), а не долгосрочных стратегических («создать накопления на старость»). В этом неправильном «фокусе» и проявляется их «близорукость».

Поток краткосрочных задач обычно неиссякаем (во многом именно потому, что стратегические задачи не решаются), их часто надо решать быстро, когда времени на тщательное обдумывание и выбор лучшего, но более долгого варианта действий нет. Эти условия – условия, в которых «по умолчанию» работает наше автоматическое мышление (или «система 1»).

Кроме того, «насущные задачи» бедняков обычно представляют собой серьезные и нерадостные проблемы («где взять деньги на зимнюю обувь детям», «чем кормить семью завтра», «как избавиться от коллекторов»). Их обдумывание – само по себе часто стресс для человека, а контролируемое мышление («система 2») в условиях стресса работает плохо.

В финансовых вопросах автоматическое мышление часто приводит к худшим результатам с точки зрения экономического благосостояния людей. И так бедные люди еще и принимают решения, которые усугубляют их бедность: например, обращаются к мошенникам-«раздолжнителям» и платят им свои последние деньги за обещание избавить от долгов по взятым ранее краткосрочным займам под высокие проценты (чего в реальности не происходит). Именно «благодаря» этим худшим результатам можно говорить о «когнитивном налоге», который вынуждены «платить» бедные люди.

Изучение поведенческих эффектов требует анализа, насколько устойчиво то или иное поведение той или иной группы людей в том или ином контексте в нашем меняющемся мире. Часто ученые проводят такой анализ под разными углами, описывают более детально тот или иной аспект какого-то более общего явления. Поэтому список поведенческих эффектов достаточно большой и продолжает пополняться каким-то новыми «находками» .



188 поведенческих эффектов по версии сайта visualcapitalist.com

Далее мы с вами рассмотрим ряд поведенческих эффектов, с которыми встречаемся в финансовой сфере. Но помните! Принимая важные решения, необязательно понимать, под воздействием какого из почти 200 поведенческих эффектов вы находитесь. Однако необходимо осознавать, какие именно факторы и каким образом влияют на вас в момент принятия решения. Скорее всего, уже этого будет достаточно, чтобы ваше решение стало более взвешенным.

Как наши предубеждения влияют на воспринимаемую нами информацию

В декабре 2019 года было опубликовано исследование , посвященное изучению зарождения и распространения дезинформации (фейковых фактов и новостей). Оказалось, что люди запоминают и передают друг другу информацию об изменении статистических показателей (например, об изменении количества мигрантов в стране или количества людей, поддерживающих однополые браки, за определенный период) в целом правильно, если она соответствует их предубеждениям и неправильно, если она идет в разрез с их убеждениями.

При этом, простая передача такой информации от одного человека к другому (записал по памяти услышанную цифру и пересказал другому) приводит к увеличению расхождения с первоначальной достоверной статистикой. В одном из экспериментов, в которых участвовали жители США, первому человеку в «информационной цепи» сообщили корректную информацию о том, что за период с 2007 по 2014 год количество мексиканских иммигрантов, живущих в США, изменилось с 12,8 до 11,7 млн человек. Усредненные результаты эксперимента показали, что уже первый человек сообщает другому цифры, говорящие об увеличении, а не снижении количества мексиканских мигрантов в США (хотя размер изменения примерно соответствует изначально сказанному – около 1 млн человек).

К последнему же человеку в этой «информационной цепи» количество мигрантов увеличивается примерно на 4,6 млн человек.

Авторы делают вывод, что наши внутренние источники дезинформации не менее важны, чем внешние. Ведь мы живем со своими поведенческими искажениями постоянно, а сталкиваемся с некорректной внешней информацией только время от времени.

Поведение людей в состоянии «коронашока»

Как раз об этом рассказывала Анна Солодухина в лекции «Цифровизация, когнитивные особенности и поведенческие сдвиги», прочитанной вместе с Натальей Галкиной в мае 2020 года.

Правда, смотреть эту лекцию вам все же лучше после того, как вы ознакомитесь с остальными материалами этого раздела – так вы будете лучше понимать, о проявлении каких эффектов говорит Анна.

Анна Солодухина, Наталия Галкина «Цифровизация, когнитивные особенности и поведенческие сдвиги»

Невозможное возможно

В книге Б.Мандельброта и Р.Л.Хадсона «(Не)послушные рынки. Фрактальная революция в финансах» [1] приведено теоретическое и реальное распределение ежедневных колебаний индекса Доу-Джонса, отражающего стоимость акций крупнейших промышленных компаний в США, за 1916–2003 годы.

Согласно теории за этот период могло быть всего 58 дней, когда индекс Доу Джонса мог отклониться от своего среднего значения больше, чем на 3,4%. В реальности таких дней было 1001. На 4,5% индекс мог отклониться всего 6 раз, но в реальности сделал это 366 раз. Теоретическая вероятность отклонить от среднего на 7% могла реализоваться только в 1 день из 300 тысяч лет, однако в 20 веке было 48 таких «черных дней»

Институты как правила

В экономической науке существует отдельное направление под названием новая институциональная экономическая теория. Предметом этой научной области является особый вид правил – институты. Как и любые правила, институты задают модели поведения индивидов – адресатов правила в определенных ситуациях. Однако для институтов гарантом, который следит за выполнением предписываемых действий и в случае необходимости налагает на нарушителей положенные санкции, является не сам адресат правила, а какой-то внешний субъект. Этим внешним субъектом могут быть государственные контролирующие органы, руководители организаций, прохожие на улице или соседи в многоквартирном доме.

Говоря словами Д.Норта , одного из представителей новой институциональной экономической теории и лауреата премии по экономике памяти Альфреда Нобеля 1993 г.,

1. М., Издательский дом «Вильямс», 2006, стр. 44.

институты – «это правила игры в обществе или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [1]

Определение и компоненты институтов

"Иллюзия среднего"

Говоря об эвристиках мышления в предыдущем разделе, мы уже отмечали, что часто оказываемся «одураченными» какими-то статистическими понятиями: понимаем и применяем их не вполне корректно. Любопытно, что это относится и к такому распространенному статистическому понятию как средняя величина. Во многих случаях, говоря о среднем, мы имеем в виду не арифметически усредненное значение в какой-то группе, а моду (то есть наиболее часто встречающееся значение) или медиану (то есть значение, выше и ниже которого находятся соответственно верхняя и нижняя половина выборки). Ведь если в примере про водителя выше спрашивать, действительно, про средний уровень аккуратности, то вполне можно представить себе ситуацию, в которой большая часть опрошенных будет на самом деле более аккуратными водителями, чем «средний» из них (упрощенно такую ситуацию иллюстрирует рисунок ниже).

Как большинство может быть лучше среднего

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997, с.17.

Глава 2. Расходы

Если проблему можно решить за деньги, то это не проблема, это расходы! Еврейская пословица

Глоссарий

Раздел 2.1. Как мы тратим деньги

К содержанию

2.1.1. Цена и качество: от чего они зависят?

Анекдот советских времен утверждал, что вопрос "Куда уходят деньги?" - один из двух, на которые так и не смогло дать ответ знаменитое армянское радио [1] . Хотя, казалось бы, что тут сложного: понятно, что заработанными деньгами мы расплачиваемся за блага, которые нужны нам для удовлетворения разнообразных потребностей. Но в то же время мы знаем, что денег часто не хватает, и, что самое удивительное, бывает так, что даже с ростом доходов экономить и отказываться от чего-то важного приходится все чаще и чаще. Давайте попробуем разобраться: почему так может происходить и как можно управлять своими расходами?

Важно осознать: ваши расходы - это всегда чьи-то доходы. Покупка пачки пельменей в магазине, билета в кино или оплата электроэнергии - это всегда, с одной стороны, трата имеющихся у вас средств, а с другой - источник доходов для других участников экономических отношений. В конкуренции за ваше внимание как потребителя и ваш кошелек и состоит суть экономической жизни в любой стране. "Все мы и охотники, и дичь одновременно… Пока мы работаем, мы охотники. Превращаясь в потребителей, мы становимся объектом охоты [2] ".

Каждый охотник желает продать свой товар. Он рассказывает о его достоинствах, умалчивает о недостатках, прибегает к разного рода уловкам - допустимым и не очень. Мы хорошо знаем, сколько рекламы - открытой и скрытой - постоянно присутствует в нашей повседневной жизни.

В этих рыночных джунглях нам постоянно приходится решать важный и очень сложный вопрос: а как, выбирая вещь или услугу, понять, насколько она качественна? Не развалятся ли сапоги на следующий день после покупки? Заплатит ли страховая компания по проданному полису? Понравится ли мне фильм? Полетит ли вовремя самолет? Можно ли узнать ответы на эти вопросы, глядя только на цену, или нужно что-то еще?

Экономисты говорят, что блага бывают трех типов: исследуемыми, опытными и доверительными. Качество первых можно исследовать (в определенной степени, конечно) до их покупки и потребления: скажем, глядя на хлеб и (незаметно для окружающих) потрогав его, можно оценить, например, его свежесть. О качестве опытных благ (например, автомобиля) вы точно узнаете только в процессе его потребления (проведя достаточное время на дороге, если повезет, или в сервисе, если нет). Поэтому тут может оказаться

1. Армянское радио - популярная в 60–70-е годы XX века серия анекдотов, каждый из которых конструировался как парадоксальный или абсурдный ответ на обыденный вопрос ("Армянское радио спрашивают…"). Второй вопрос, на который не было дано ответа: "Откуда приходят тараканы?"
2. Пятенко С., Сапрыкина Т. Личные деньги. Антикризисная книга. М., 2010. С. 69.

полезен опыт знакомых или информация из других независимых источников, однако, конечно же, следует помнить, что их опыт относится не к вашему конкретному автомобилю, а только к машине такой же марки.Заплатит страховая компания или нет - тоже будет понятно только после наступления страхового случая, а никак не в момент покупки страхового полиса. И очень сложно все с благами третьего типа - доверительными. О качестве полученного образования, например, вы, скорее всего, узнаете, только когда окончите вуз и пойдете устраиваться на работу (а возможно, и гораздо позднее). Доверие продавцу со стороны покупателя - необходимое начальное условие совершения такой сделки.

Исследуемые блага	Опытные блага	Доверительные блага
Качество можно оценить перед покупкой	Качество можно оценить только после покупки	Качество сложно оценить не только до, но и после покупки
Одежда, линейка, стул, шкаф	*Книга, пирожное, бытовая техника*	*Медицина, образование, услуги астролога*

Типы благ

А может ли что-то о качестве сказать цена, является ли она каким-то сигналом **для покупателя** ? Существует несколько стратегий поведения потребителя на рынке. Придерживаться можно, вообще говоря, любой из них, важно только осознавать, что остается “за кадром” того или иного шаблона поведения.

Есть такой подход - “мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи”. Его сторонники фактически говорят: если товар или услуга стоят дешево, то значит, с высокой вероятностью они некачественные. Если они стоят дорого, то шанс приобрести качественную вещь намного больше.

Другая стратегия - ориентироваться на большинство, то есть на массовый, а значит, не самый дорогой сегмент: “миллионы не могут ошибаться”. Здесь перед нами фактически утверждение, что рынок во всем разберется и в процессе конкуренции плохие товары будут вытеснены хорошими.

Ну и наконец, третий вариант - “все наливают из одной бочки” или “все производится в Китае”, а потому покупаем самое дешевое - самый спорный и рискованный. Он исходит из предположения, что различий в качестве похожих товаров и услуг по большому счету нет никаких, а дифференциация цен - это маркетинговые уловки продавцов, желающих побольше заработать.

Интересно, что с точки зрения экономической теории рыночная конкуренция далеко не всегда может отделить “зерна от плевел”. Скорее, даже наоборот: если потребители не могут отличить качественный товар от некачественного перед принятием решения о покупке (а такое сплошь и рядом происходит для опытных и доверительных благ), то в итоге на рынке останутся только товары низкого качества. Они будут продаваться по низким ценам, которые

не позволяют поставщикам благ более высокого качества окупить издержки и выйти к потребителям. Как известно из Главы 1 , это явление получило название «ухудшающий отбор», а открывший его Джордж Акерлоф получил в 2001 году Нобелевскую премию по экономике.

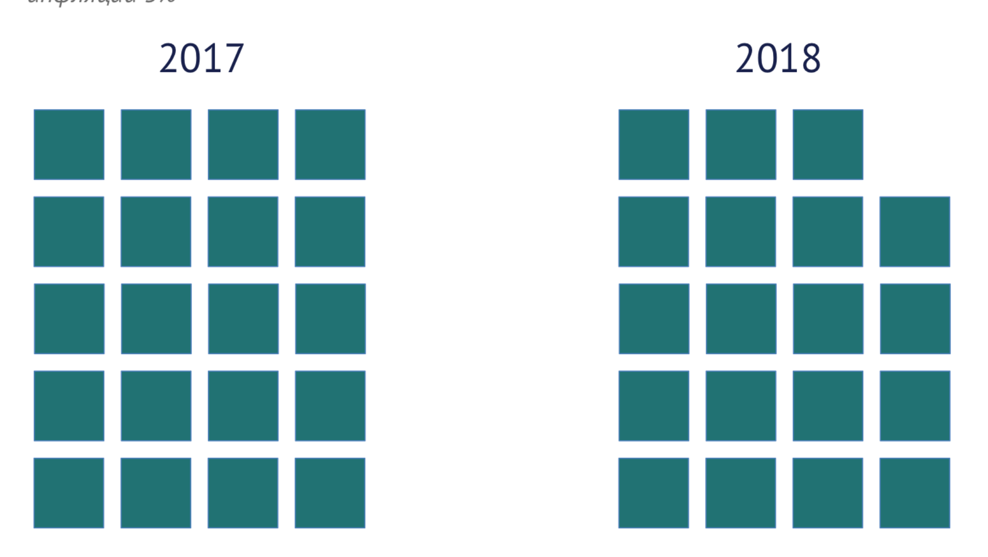
Ухудшающий отбор и его последствия

Покупатели, не обладающие особыми навыками, не способны отличить плохую машину от хорошей. Поэтому они готовы платить за машину «усредненного» качества какую-то «усредненную» цену. Продавцы по такой «усредненной» цене готовы продавать только те машины, качество которых невысоко (хорошие машины стоят дороже). Далее →

Мы хорошо знаем, что цены на товары и услуги постоянно меняются. Вопреки широко распространенному убеждению они могут не только расти. И, более того, не всегда снижение цен - это однозначное благо для нашего кошелька.

2.1.2. Инфляция и дефляция

Инфляция - это рост цен. Если говорят, что инфляция составила 5%, то это означает, что цены за год **в среднем** выросли на 5%. Соответственно, тысяча рублей, которая есть у нас, утратила часть своей покупательной способности. Теперь на нее можно купить примерно столько же товаров и услуг, сколько год назад на 950 рублей (точнее, на 952,3 рубля).



Снижение покупательной способности из-за инфляции

Казалось бы, все просто. Но ведь постоянно возникает ощущение, что товары в магазине подорожали сильнее, чем сообщают средства массовой информации, цитируя официальную статистику. Как вообще ее считают, эту инфляцию? Кроме того, хорошо бы понять, а почему вообще все постоянно дорожает? Есть ли какие-то границы для роста цен? Ну и наконец, а что же делать и как управлять своим бюджетом в условиях инфляции?

Давайте разбираться.

Набор покупаемых каждым из нас товаров и услуг очень индивидуален. Одни любят путешествовать, другие - модно одеваться, третьи - вегетарианцы и не едят мясо (а кто-то жить без него не может). Цены на разные товары и услуги меняются неравномерно. Одни товары могут быстро дешеветь (так, например, происходит с ценой доступа в интернет), другие внезапно дорожать, например из-за падения курса рубля или неурожая. Кроме того, мы хорошо знаем, что цены на одни и те же продукты или услуги могут различаться в разных магазинах или городах.

Государственные статистические органы используют для оценки инфляции понятие “стандартная потребительская корзина”, в которую входит некоторый условный и усредненный набор товаров и услуг, а затем наблюдают, как ее стоимость изменилась за определенный период времени. Это изменение в относительном выражении называют индексом потребительских цен. Статистические наблюдения и расчеты, сделанные в наблюдаемых ценах, без учета инфляции, называют номинальными, а скорректированные на уровень инфляции - реальными. Если номинальные доходы в стране выросли на 5%, а инфляция составила 4%, то это означает, что реальные доходы выросли всего на 1% [1] . А если при такой же инфляции рост номинальных доходов составил 3%, то надо признать, что реальные доходы упали.

Изменение реальных доходов

1. Более точный расчет “реального” роста выглядит так: (1,05/1,04 - 1) * 100 % = 0,96 %, но отличие от простого вычитания будет важно только при высоких значениях

Калькуляторы инфляции

В интернете можно найти много интересных сервисов, которые позволяют наглядно увидеть, как инфляция влияет на ценность денег, сравнить между собой цены в разные моменты времени (то есть с учетом инфляции). Далее →

А вот о причинах инфляции полного согласия среди экономистов нет. Одни говорят, что все дело в ожиданиях людей. Если они считают, что в будущем цены вырастут, то начинают больше покупать и тратить - и цены могут начать расти. Другие полагают, что дело в издержках производителей. Если они по каким-то причинам выросли (или выросла жадность продавцов), то цены тоже вырастут. Ну и наконец, третьи указывают на правительство как источник инфляции. Оно печатает слишком много денег - больше, чем нужно для обслуживания экономического обмена, что и вызывает рост цен.

Медный бунт

Один из хрестоматийных примеров неудачной денежной политики государства, которая привела сначала к инфляции, а затем и к восстанию, - денежная реформа царя Алексея Михайловича, начавшаяся в 1654 году и закончившаяся Медным бунтом 1662 года. Далее →

Точно так же нет согласия относительно того, является ли инфляция абсолютным злом, с которым надо бороться, другие указывают на некоторые положительные черты этого явления. Например, “удобство” состоит в том, что инфляция делает заключенные долгосрочные контракты более гибкими: так можно корректировать цены, повышая их на уровень меньший, чем инфляция, - тем самым цены фактически снизятся. Кроме того, она может стимулировать приток сбережений в финансовую систему, так как хранить дома наличные в условиях любой инфляции невыгодно.

Интересно, что у противоположного инфляции явления - дефляции (она тоже встречается, но реже) - тоже есть свои отрицательные черты. Дефляция, например, ведет к удорожанию долга и большим сложностям для производителей, которым трудно снижать издержки (тяжело изменить цену в долгосрочном контракте в сторону не повышения, а понижения), но которые вынуждены продавать свои товары по падающим ценам.

В истории известно несколько ярких случаев очень высокой инфляции, экономисты называют это явление гиперинфляцией. Причины гиперинфляции практически всегда одинаковы: большой дефицит государственного бюджета и попытка правительства решить эту проблему за счет эмиссии денег. Исторический фон, на котором происходят гиперинфляционные события, может быть очень разным. К дефициту госбюджета могут привести и необходимость финансирования военных расходов, и популистская социальная политика, и несовершенство налоговой системы. Формы эмиссии “лишних” денег также многообразны: от “порчи” металлических монет до нелимитированных кредитов, выдаваемых центральным банком правительству в безналичной форме. Но чаще всего в истории гиперинфляции была связана с выпуском большого количества бумажных банкнот, поэтому часто можно встретить рассуждения о “риске печати денег”.

Гиперинфляция в истории

Самая большая инфляция в истории была зафиксирована после окончания Второй мировой войны в Венгрии. Цены на товары удваивались каждые 15 часов, а ее официальный уровень составлял 42 квадриллиона процентов в месяц. Далее →

В XXI веке самую высокую инфляцию наблюдали в африканской стране Зимбабве. В октябре 2008 года инфляция составила 231 миллион процентов в год.

Экономические последствия высокой инфляции крайне негативны. Эффект ожиданий все большего роста цен проявляется особенно остро: люди начинают тратить все больше, ничего не сберегают и цены все быстрее растут. Население и бизнес стремятся избавиться от национальной валюты, сделки заключаются либо в валюте иностранной, либо путем натурального обмена (то есть одних товаров на другие, без участия денег). Нормальные кредитные и сберегательные операции становятся просто невозможны, что приводит к экономической деградации.

Кроме того, в условиях гиперинфляции возникает так называемый эффект Оливера-Танци (по имени экономистов, впервые обративших на него внимание в ходе исследований в Латинской Америке [1]). Суть его - в сознательном затягивании налогоплательщиками уплаты налогов. В результате проблема государственного бюджета еще больше усугубляется, что при финансировании его за счет эмиссии денег ведет к еще большей инфляции, а значит и повышению стимулов затягивать уплату налогов.

Инфляция в России

За последние 25 лет инфляция в России существенно снизилась — с более чем 100% в 1995 году до менее 4% в 2019 году. Далее →

Большая ошибка - игнорировать инфляцию и не учитывать ее в расчетах. Тем не менее, как показывают исследования [2] , принимая экономические решения, люди обычно ориентируются на номинальные значения цен, не обращая внимания на изменение реальной стоимости денег. В главе 1 эта особенность восприятия денег человеческим мозгом была названа “денежная иллюзия” Из-за этой иллюзии, в трудовых контрактах, например, редко можно встретить пункты об индексации заработной платы на уровень инфляции (или, тем более, об ее снижении в случае дефляции). Работники очень неохотно соглашаются на сокращение заработной платы даже при наличии объективных оснований. Гораздо проще они воспринимают рост заработной платы на уровень меньший, чем уровень инфляции. Это позволяет работодателям избегать большого недовольства со стороны сотрудников, хотя речь идет о фактическом снижении их дохода.

Такая же проблема существует со сбережениями. Если в экономике наблюдается или ожидается инфляция (а таких экономик в мире сейчас абсолютное большинство), то просто хранить деньги в наличной форме означает терять сбережения. В более приятной ситуации находятся заемщики. Для них увеличение инфляции означает фактическое снижение

1. Вито Танци. Правительство и рынки: меняющаяся экономическая роль государства. — М.: Издательство Института Гайдара, 2018. – 584 с.
2. См.: Акерлоф Дж. Денежная иллюзия // Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой. М.: Юнайтед Пресс, 2010. С. 64–75.

стоимости долга (именно поэтому государства с большими объемами долга в национальной валюте иногда прибегают к инфляционному механизму его обесценения). Наоборот, снижение инфляции - приятная новость для кредитора и печальная для должника, особенно если в договоре ничего не сказано о механизме корректировки процентной ставки.

Отсюда очень простой вывод: принимая финансовые решения, помните про инфляцию, даже если это очень сложно делать.

Эффект латте и денежная иллюзия

Таким образом, эффект латте показывает, что даже минимальные суммы сегодня при успешном и рациональном инвестировании на большом временном горизонте превращаются в существенные сбережения. Далее →

Раздел 2.2. На что мы тратим деньги?

К содержанию

2.2.1. Расходы обязательные и не очень

Статистика расходов российского населения

По данным официальной статистики, расходы российских граждан ежегодно растут. Далее →

Идеальной или какой-то абсолютно правильной, то есть применимой для всех и каждого во все времена и во всех странах, классификации расходов не существует. По каким “учетным кучкам” раскладывать потребляемые товары и услуги - это каждый раз индивидуальный выбор. Важно, чтобы используемая система была удобна и понятна, а также не оставляла вне фокуса внимания какие-то важные зоны потенциальных расходов.

Что обязательно нужно учесть при анализе собственных расходов, какие они вообще бывают?

Глядя на список расходов (не группировку по статьям, а именно список отдельных трат и платежей), всегда можно выделить среди них те, которых нельзя избежать. Такие расходы будем называть обязательными. К ним относятся как минимум:

- арендная плата за жилье, если вы его снимаете;
- оплата жилищно-коммунальных услуг;
- оплата интернета и мобильной связи;
- оплата транспортных билетов или проездных;
- обслуживание займов и кредитов (уплата процентов и погашение основного долга в соответствии с договором);
- налоги;
- обязательные страховые платежи, например ОСАГО;
- плата за обучение (для студентов, обучающихся на платной основе, - за свое обучение, для молодых родителей - за детский сад или школу для детишек);
- расходы на питание на уровне своего личного прожиточного минимума (этот уровень для разных людей может достаточно сильно отличаться);
- иные расходы, которые вы считаете обязательными для себя по экономическим, моральным или иным причинам (оплата услуг няни для вашего ребенка, подарки коллегам на работе, абонемент на посещение спортивной секции и др.).

Часть из этих расходов можно время от времени относительно безболезненно переносить на следующий период, либо договариваясь об этом с получателем денег, либо формируя задолженность по факту (некоторые коммунальные платежи). Но рано или поздно все эти

расходы придется оплатить под угрозой более или менее серьезных неприятностей (расторжение договора аренды, штрафы и пени, отключение интернета или мобильного телефона, испорченные отношения с няней и т.п.) Поэтому лучше не рисковать и оплачивать обязательные расходы максимально дисциплинированно, в том числе путем создания шаблонов автоплатежа на своих банковских счетах (картах).

Все прочие расходы пока признаем необязательными - в том смысле, что при отказе от них с вами не случится ничего плохого, кроме испорченного настроения или недополученного удовольствия. Хотя следует признать, что грань между обязательными и необязательными расходами порой бывает очень тонкой. В самом деле, если девушка ожидает от своего кавалера в подарок на день рождения билеты в театр примерно на 5000 рублей, а он в этом месяце оказался “на мели” и ограничился цветами и косметикой за 1200 рублей, не приведет ли это к обидам и ссоре? Может быть, расход “Подарок Маше 5000 рублей” надо было считать обязательным? Или наоборот, не нужна ему такая Маша, которая не может войти в его трудное финансовое положение? Каждый решает такие вопросы сам для себя.

“Нет, погодите! - скажете вы. - А одежда разве необязательный расход? Мы же не в тропиках живем! А косметика и парикмахерская? А бензин для автомобиля? А в кафе с друзьями хоть иногда посидеть?”

Да мы же не против - расширяйте свой личный список обязательных расходов, если какие-то другие расходы для вас совсем-совсем обязательны. Только не удивляйтесь, если денег опять будет не хватать. А при здравом размышлении окажется: часть того, что кажется нам обязательным, можно не покупать вообще, или купить позже (в следующем бюджетном периоде), или покупать реже, или покупать в другом месте (где дешевле, где есть скидки), или найти более дешевую замену.

Если при размышлении о бюджете на следующий месяц мы сможем хотя бы примерно оценить свои обязательные расходы, а потом определить, сколько же денег остается на необязательные, мы сделаем важный шаг к планированию бюджета. Подробнее об этом речь пойдет в главе “Личный бюджет” .

Но можно разделить и необязательные расходы на две-три подгруппы с разным уровнем необязательности: например, стандартный размер расходов на еду, товары для дома, косметику, посещение кафе с друзьями, походы в кино и на выставки отнести к “условно обязательным”, а спонтанные траты на сувениры, новые вещи, алкоголь и сигареты - к “совсем необязательным”, и именно к этим последним нужно относиться с наибольшей критичностью. Основная проблема со всеми необязательными расходами - это риск их раздувания. Именно на стимулирование такого рода покупок и направлены основные усилия маркетологов. Необязательные расходы обычно связаны с такими стереотипами потребительского поведения, как подражание окружающим и мнимая экономия. Бывает очень трудно удержаться от покупки, когда что-то не очень нужное продается в формате “два по цене одного”: ведь кажется, что вещь покупаешь вдвое дешевле (хотя на самом деле ее вообще можно было не покупать). Поэтому всегда надо помнить, что даже маленькие расходы могут в итоге превратиться в большие.

2.2.2. Разные последствия разных расходов

Теперь давайте посмотрим на расходы с другой точки зрения: важно не только то, что мы покупаем, но и то, как именно мы используем покупку и за счет каких источников она профинансирована. В зависимости от ответов на эти вопросы результат приобретения может быть очень разным.

Давайте попробуем понять, какие расходы всегда связаны с дополнительными расходами в будущем, чтобы учесть это при планировании бюджета.

Во-первых, это любые приобретения за счет кредитов. Неважно, идет ли речь о длительной ипотеке или о коротком микрозайме: отдавать всегда придется больше полученного.

Во-вторых, приобретение любой недвижимости также связано с расходами в будущем. Дом будет требовать ремонта, дача - подготовки к зиме, квартира - укрепления входной двери… И это не говоря уже о налогах и коммунальных расходах.

В-третьих, конечно же, приобретение средств передвижения также порождает расходы. Автомобиль, кроме бензина, нуждается как минимум в регулярном техническом обслуживании.

В-четвертых, нужно вспомнить в этом контексте и о домашних животных. Их нужно кормить, прививать, покупать специальные клетки или аквариумы.

Но есть и другой класс расходов - их обычно называют инвестиционными. Это затраты, которые должны вернуться в будущем и даже принести дополнительные доходы.

В первую очередь речь идет о приобретении разного рода финансовых продуктов, подробнее про которые можно прочитать в соответствующих разделах учебника: банковские вклады , акции и облигации , пенсионные планы .

Далее, автомобили и недвижимость тоже могут приносить доход (например, если использовать машину для работы в такси или сдавать квартиру в аренду). Конечно, это связано с известными сложностями и рисками, никто не может гарантировать, что недвижимость всегда будет в цене, например, но все-таки такой источник доходов потенциально существует.

Наконец, почти любая имеющаяся в хозяйстве вещь может быть продана. Сейчас российским семьям доступны несколько удобных сервисов [1] , которые позволяют предложить заинтересованным лицам практически все что угодно - от старой мебели до ставших ненужными кофеварок.

Вообще говоря, тип расходов определяет стратегию управления ими. С приобретением товаров, владение которыми связано с дополнительными расходами, спешить не стоит. Решения такого рода должны некоторое время обдумываться, чтобы избежать ошибки типа “все вокруг уже на машинах, почему я до сих пор на метро?”. Действительно ли вам нужен свой автомобиль или своя квартира, не является ли этот порыв купить следствием

1. Сейчас наиболее известный из них - это сайт avito.ru, раньше более популярны были газета “Из рук в руки” (закрылась в 2017 году) и интернет-аукцион molotok.ru (закрылся в 2015 году). Из зарубежных обычно вспоминается интернет-аукцион Ebay.

комплексов и стереотипов, есть ли у покупки рациональные причины? Обязательно надо проверить, достаточно ли имеющихся доходов, чтобы обслуживать приобретение в будущем.

При совершении расходов, ориентированных на получение доходов в будущем, важно понимать как свои планы, так и другие сопутствующие обстоятельства. Насколько вы терпимы к возможным потерям, сколько готовы ждать, пока инвестиции начнут приносить результат, - от этого зависит выбор финансового инструмента. Кроме того, цель сбережений и возможная потребность в ликвидности также будут иметь принципиальное значение. Одно дело - желание накопить на отпуск за границей (сбережения примерно на год), и совсем другое - на образование своему маленькому ребенку (то есть деньги понадобятся через 10–15 лет). Еще одно важное ограничение - ваши знания и навыки. Не покупайте то, в чем не разбираетесь, даже если все вокруг только и говорят о модных и перспективных финансовых продуктах. Подробнее об этих проблемах смотрите в главах учебника, посвященных сбережениям и инвестициям .

Раздел 2.3. Покупаем не обманываясь

К содержанию

2.3.1. Вы купили что-то ненужное. Что делать?

Если спектакль не нравится, то надо уходить в антракте, даже если билеты были дорогими. Это простое правило очень сложно применять в жизни.

Лауреат Нобелевской премии по экономике 2017 года Ричард Талер приводит в своей книге [1] множество примеров, когда люди нарушают принцип игнорирования невозвратных издержек, продолжая учитывать в своих расчетах затраты, которые никак нельзя возместить.

Вы купили абонемент в спортивный клуб, но заболели. Разумное решение пропустить тренировки или просто прекратить их сталкивается с нежеланием признать ошибку при покупке. В итоге часто люди продолжают ходить в клубы, несмотря на ухудшение самочувствия. Другая ситуация, которую описывает Р. Талер, - это спор мамы с дочерью по поводу одежды для школы. Девочка отказывается носить платья, предпочитая брюки и шорты. Мама настаивает на использовании всей уже купленной одежды, не желая игнорировать невозвратные издержки.

Люди часто предпочитают закончить начатое, несмотря на то что более разумным и экономным является «списание в убыток» ошибочных покупок. Как показано в Главе 1 стремление к сохранению статус-кво - это один из поведенческих эффектов, связанных с нашими когнитивными особенностями. Но правильная стратегия поведения иная: ориентироваться надо на будущие издержки и выгоды, признавая ошибки.

Впрочем, невозвратные траты и наша склонность настаивать на принятом решении - это не всегда зло: например, купленный абонемент может заставить нас посещать спортзал хотя бы изредка, несмотря на плотный рабочий график: просто иначе будет жаль уплаченных денег.

Однако если товар действительно не нужен, лучше от него избавиться и вернуть уплаченные деньги или хотя бы их часть. Многие магазины предлагают потребителю вернуть товар, если он не понравился, причем иногда срок возможного возврата достигает года. В отношении услуг Гражданский кодекс РФ также допускает возможность расторжения договора по инициативе заказчика и возврат ему денег . Правда, с одним ограничением. Исполнителю услуги должны быть компенсированы все фактически понесенные им расходы, если он может их документально подтвердить. То есть, деньги могут вернуться не полностью. Аналогичная норма содержится в Законе РФ “О защите прав потребителей” [2] .

Поэтому, если есть возможность не только отказаться от использования ошибочно купленного, но и вернуть хотя бы часть денег, то этим, конечно же, надо пользоваться.

1. Талер Р. Глава “Невозвратные издержки” // Талер Р. Новая поведенческая экономика. М.: Эксмо, 2018. С. 74–84.
2. Закон “О защите прав потребителей”, статья 32

Более подробно о проблематике защиты прав потребителей говорится в Главе 12 учебника

2.3.2. Выбор есть всегда!

Идти работать и нанимать няню или самой сидеть с детьми? Купить фрукты в соседней лавке или поехать на рынок за городом и потерять на этом полдня? Сколько времени тратить на выбор места покупки и какая вообще цена справедлива? На эти вопросы при ведении домашнего хозяйства приходится отвечать почти ежедневно.

Несколько простых соображений должны помочь вам сделать правильный выбор.

Во-первых, выбор есть всегда. Не бывает ничего бесплатного и не бывает ничего безальтернативного. Небольшая экономия денег часто сопровождается большими затратами времени. Если ехать в гипермаркет долго и далеко, то, возможно, лучше купить чуть подороже, но побыстрее. А возможно, и наоборот - тут многое зависит от вашей оценки свободного времени.

Во-вторых, не бывает универсальных решений. Все зависит от текущей жизненной ситуации, на которую влияет огромное количество факторов - от состояния рынка труда в конкретном городе (например, как соотносятся предлагаемая вам зарплата и цена на услуги няни), до ваших долгосрочных жизненных планов (а собираетесь ли вы вообще делать карьеру). Надо только помнить, что ориентироваться надо прежде всего на собственные интересы, а не на мнение окружающих.

В-третьих, не бывает справедливых цен. Цена - это довольно сложная игра спроса и предложения, результат которой изменчив и непредсказуем. Если цены аналогичных на вид товаров отличаются, то, скорее всего, какие-то отличия все-таки есть - либо в месте продажи, либо в качестве, либо в дополнительных условиях покупки.

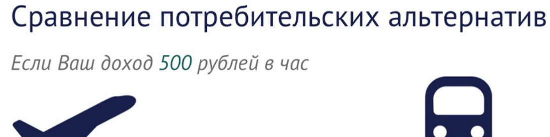
Экономисты, рассуждая о ценности того или иного блага, говорят об “альтернативной стоимости” - чем надо пожертвовать, чтобы приобрести желаемое. Наши ресурсы не бесконечны, и получение одного - это всегда отказ от чего-то другого. Ужин в ресторане (точнее, затраты на него по сравнению с ужином дома), возможно, будет связан с отказом от покупки модных джинсов, а ремонт в квартире - с отказом от летнего отдыха. **Выбор потребителя - это всегда выбор между альтернативами, и поэтому цена, которую платит потребитель, всегда будет определяться стоимостью того, от чего он вынужден отказаться.**

Как применять эту концепцию?

Предположим, самолетом из одного города в другой можно добраться за четыре часа (с учетом дороги до аэропорта и из аэропорта), а поездом за десять. Авиабилет стоит 6 тысяч рублей, а билет на поезд - 2 тысячи. Пусть ваш доход составляет 500 рублей в час, то есть, 4000 рублей в день. Какая поездка окажется дешевле, если выбор поезда означает потерю целого рабочего дня (и соответствующего дохода), а самолета - только полдня?

Легко заметить, что ваши условные потери от поездки на поезде составят 4 тысячи рублей, а на самолете - всего две тысячи. Если прибавить к этому цену билетов, то окажется, что поезд все-таки дешевле. Однако если бы вы зарабатывали в час больше, например 1500 рублей, то получилось бы, что надо выбирать самолет. Суммарные затраты (цена билета плюс

стоимость альтернативного использования времени) на авиаперелет составили бы 12 тысяч, а на поездку на поезде 14.



Сравнение потребительских альтернатив

Другой пример, связан с маркетинговой политикой магазинов. Мы часто можем столкнуться с «акциями распродаж в связи с ликвидацией склада», «сезонными скидками» или перечеркнутыми ценниками, на которых указана новая, гораздо более низкая цена. Идея продавца состоит в том, чтобы убедить купить «здесь и сейчас», показать, что дорогое стало дешевым. Дополнительным аргументом могут быть сообщения, что «эта цена действует только сегодня» или сообщения типа «остался только один номер» (последнее часто можно встретить при бронировании отелей через сайт booking.com).

Разумный подход к покупкам, основанный на концепции альтернативных издержек, предполагает, что текущую цену нужно сравнивать не только с той, которая раньше была в этом же месте вчера, а с ценой на похожие товары в других торговых сетях (современные мобильные приложения позволяют это сделать довольно легко).

Плакаты “Грэй Мэттер”

Плакаты дизайн-десанта компании “Грэй Мэттер”, размещавшиеся на улицах Москвы в рамках Проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» (http://хочумогузнаю.рф)»

Раздел 2.4. Налоги неизбежны

К содержанию

2.4.1. Налоги на граждан в России

Налоги - основной источник доходов государства. Платить налоги - обязанность всех граждан и предприятий, которые работают на его территории. Из собранных налогов финансируется деятельность государственных органов, программы социальной поддержки, сферы образования и культуры, выполнение разного рода государственных функций - от обороны страны и фундаментальных научных исследований до регулирования финансовых рынков. Правильная роль государства в экономике и справедливый (или эффективный) уровень налогового бремени - одна из вечных тем экономических дискуссий.

За сбор налогов в России отвечает Федеральная налоговая служба РФ (ФНС России). Перечень налогов определен в Налоговом кодексе Российской Федерации (НК РФ), никаких налогов, кроме перечисленных в НК РФ, установлено быть не может. При этом налоги делятся на федеральные, региональные и местные - в зависимости от того, на каком уровне определяются ставки и льготы, связанные с этими налогами.

Налоги бывают прямые и косвенные. Прямые налоги прямо связаны с объектом налогообложения и поэтому обычно понятны для налогоплательщика: он понимает обычно, сколько и в связи с чем их платит. Такими налогами в России являются налог на доходы физических лиц и имущественные налоги.

Налог	Уровень регулирования ставок и льгот	Налоговый Кодекс РФ	Ссылка на страницу на сайте ФНС России
НДФЛ	Федеральный	Глава 23	https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/ndfl/ndfl_fl/
На имущество физических лиц	Местный	Глава 32	https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/nnifz/
Земельный	Местный	Глава 31	https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/zemelny/zem_fl_ip/
Транспортный	Региональный	Глава 28	https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/trul/transport_fl/

Прямые налоги на граждан в России

Косвенные налоги являются надбавкой к цене определенных товаров или услуг. Таким образом, продавец услуги передает государству часть выручки, полученной от покупателей. Конечно, фактически косвенные налоги платят конечные потребители - граждане и бизнес, но размер этих платежей для них обычно непонятен и управлять ими они не могут. В итоге, налоговое бремя может оказаться значительно выше, чем это осознается налогоплательщиками.

Сколько мы на самом деле платим налогов?

Все собираемые налоги и другие виды общественных доходов поступают в бюджеты (государственные и муниципальные) и расходуются в соответствии с законодательно установленными процедурами и правилами. Бюджет сегодня - это не просто общий “мешок”, из которого оплачиваются те или иные нужды, а сложная система сбора и использования денежных средств. В современной России бюджетная система состоит из федерального бюджета, бюджетов региональных (то, есть субъектов Федерации), местных бюджетов (городских и сельских поселений и пр.), а также государственных внебюджетных фондов - пенсионного, медицинского и социального страхования. Каждый из уровней ответственен за определенные виды расходов и имеет четко обозначенные источники финансирования.

Налог	Уровень регулирования ставок и льгот	Собрано в 2017 году, млрд руб.	Собрано в 2018 году, млрд руб./ изменение за год	Собрано в 2019 году, млрд руб./ изменение за год	Собрано в 2020 году, млрд руб./ изменение за год
НДФЛ	Федеральный	3251,3	3654,2/ +12,4%	3956,4/ +8,3%	4251,9/ +7,5%

На имущество физических лиц	Местный	52,2	61,3/ +17,4%	70,7/ +15,3%	78,7/ +11,3%
Земельный	Местный	45,3	45,1/ −0,4%	45,1/ 0,0%	43,8/ −2,9%
Транспортный	Региональный	127,6	132,1/ +3,5%	142,3/ +7,7%	151,4/ +6,4%

Статистика сборов налогов в 2017–2020 годах

Источники данных по объему налоговых сборов: http://roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/konsolidiro-vannyj-byudzhet/191/ , https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ .

Установление и распределение налогов по бюджетной системе описано Бюджетным кодексом Российской Федерации. В отношении прямых налогов, собираемых непосредственно с граждан, действуют следующие правила:

Налог	Куда зачисляется
НДФЛ	85% поступает в региональный бюджет (ст.56 БК РФ ,), 15% зачисляется в различные местные бюджеты – (ст. 61 БК РФ , ст. 61.1 БК РФ)
На имущество физических лиц	Полностью поступает в местный бюджет (ст. 61 БК РФ)
Земельный	Полностью поступает в местный бюджет (ст. 61 БК РФ)
Транспортный	Полностью поступает в региональный бюджет (ст.56 БК РФ)

Распределение налогов по бюджетной системе

No taxation without representation

Налоги, без сомнения, куда старше современных демократий. Но начиная с английского парламента современные формы парламентаризма развивались прежде всего как демократии налогоплательщиков, предоставляя права голоса тем, кто финансировал королевскую казну - а потому требовал права участия в решениях об использовании этого финансирования. Далее →

2.4.2. Велики ли налоги на граждан в России?

Размер налогов в разных странах может различаться очень сильно, и зависит он не только и не столько от аппетитов государства, сколько от размера и традиций страны, ее экономической политики и отношения населения к правам и обязанностям налогоплательщиков. Кроме того, в любой налоговой системе существуют законные (существуют и не очень законные) способы оптимизации налогового бремени, которые

доступны для большинства граждан. Налоговое законодательство постоянно изменяется - это касается и ставок, и льгот, и даже видов налогов. Поэтому знание принципов применяемой налоговой системы - это хороший способ повышения эффективности управления своим личным бюджетом.

В России (как и в большинстве стран мира) граждане платят два типа налогов - налоги с доходов и налоги с имущества. На языке законодательства это называется “объекты налогообложения”, то есть “обстоятельство, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога” (Статья 38 Налогового кодекса Российской Федерации). Каждый налог имеет свой объект налогообложения.

Налог на личные доходы в России один, он так и называется - налог на доходы физических лиц (НДФЛ) (Глава 23 “Налог на доходы физических лиц” Налогового кодекса Российской Федерации)[1]. Иногда его еще называют по старинке “подоходный налог”. НДФЛ рассчитывается как определенный процент от определенного вида дохода гражданина. Относительно этого налога важно понимать три основных обстоятельства.

Во-первых, в России применяется, в основном, плоская шкала подоходного налогообложения. Это означает, что его ставка не меняется в зависимости от размера дохода гражданина. Ставка зависит только от вида дохода (единственное пока исключение, появившееся с 2021 года - налоги на доходы свыше 5 млн рублей). Такая система существует далеко не везде, многие государства применяют прогрессивную шкалу налогообложения, при которой забираемая государством доля дохода растет по мере его роста.

Плоская или прогрессивная?

Два других аргумента связаны со справедливостью ("богатые должны платить больше") и эффективностью ("зачем брать с бедных, возвращая им взысканное в качестве мер социальной помощи, задействуя на обоих этапах государственный аппарат; при этом богатые куда легче расстанутся с десятым миллионом, чем бедный с десятой тысячей"). Далее →

Во-вторых, основная ставка НДФЛ в России составляет 13%, по ней облагается большинство доходов: заработная плата, доходы от аренды недвижимости и многие другие виды поступлений. Но иногда к доходам российских граждан[2] применяется ставка 35%. Ею облагаются, например, доходы от выигрышей в рекламных лотереях свыше 4 тыс рублей в год.

В-третьих, в большинстве случаев российский гражданин платит НФДЛ не сам, а это делает за него налоговый агент, который удерживает часть дохода в момент выплаты и затем перечисляет государству. Типичным налоговым агентом является работодатель, который

1. С 2019 года в России появился “налог на профессиональный доход” (иногда его называют “налогом на самозанятых”), который при определенных обстоятельствах можно считать альтернативой НДФЛ. Он введен в порядке налогового эксперимента и напрямую в Налоговом кодексе РФ не упомянут. Подробнее о нем можно прочитать в соответствующем параграфе Главы 3 “Доходы”
2. НДФЛ для иностранцев (точнее, для нерезидентов) установлен в размере 30% от всех доходов, за исключением доходов от акций российских компаний (тут применяется ставка в 15%).

отдает сотрудникам не всю начисленную зарплату, а за вычетом 13%. Налоговыми агентами выступают также часто банки и брокерские компании, если они являются источниками выплаты доходов, подлежащих налогообложению. Поскольку шкала налогообложения плоская и получение денег из разных источников никак не влияет на размер ставки, то от налогоплательщика больше ничего не требуется: все его обязанности перед государством считаются исполненными.

Однако бывают ситуации, когда налогового агента нет и гражданин должен самостоятельно рассчитать НДФЛ, а затем заплатить его. Чаще всего это происходит при продаже имущества или сдаче его в аренду. В этом случае необходимо заполнить специальную форму налоговой декларации, передать ее в налоговую инспекцию и затем заплатить налог.

13%	15%	35%
• Заработная плата • Повышенные ставки в банках • Сдача недвижимости в аренду • Продажа имущества	• Некоторые виды регулярных доходов свыше 5 млн руб в год (п.1 ст. НК 224 и п.2.1 ст.210 НК РФ)	• Стоимость выигрышей и призов в рекламных лотереях

НДФЛ в России

Резиденты и нерезиденты

В условиях глобализации и постоянных перемещений по миру все актуальнее становится вопрос: в какой стране платить налоги? Если с имуществом все более-менее однозначно (где оно находится - там и платится налог), то с подоходным налогом ситуация сложнее. Далее →

Другой тип налогов - имущественные, то есть объектом налогообложения являются разные принадлежащие людям вещи и ценности. Тут многообразия больше - как в плане того, с чего берется налог, так и в плане применяемых ставок налогообложения. Имущественные налоги в России уплачиваются раз в год на основании платежного извещения, направляемого гражданину налоговым органом по почте либо через личный кабинет налогоплательщика в сети интернет.

Но главное, на что надо обращать внимание при планировании и расчете этих налогов, - это определение стоимости имущества. Имущественных налогов для граждан в России три.

Собственники недвижимости (домов, квартир, комнат, гаражей и т.д.) платят налог на имущество. Он описан в главе 32 Налогового кодекса РФ . В базах данных, которыми пользуются налоговые органы, у каждого объекта недвижимости есть так называемая кадастровая стоимость. Она определяется специализированными организациями, записывается в государственном реестре и используется налоговыми органами для расчета сумм налогов.

Ставка налога определяется органом местного самоуправления и обычно составляет долю процента от кадастровой стоимости. Ставки могут быть прогрессивными, то есть чем дороже имущество, тем больше ставка, а также различаться по видам имущества (например, жилые помещения будут облагаться по одной ставке, а коммерческие - по другой). Максимально возможная ставка - 2% от кадастровой стоимости объекта недвижимости.

Отдельный налог - земельный - платят владельцы и некоторые пользователи земельных участков. Ему посвящена глава 31 Налогового кодекса РФ . Арендаторы земли, если договор аренды срочный, этот налог не платят, а вот те, кто пользуется землей по праву бессрочного пользования или пожизненного наследуемого владения, с точки зрения земельного налога приравниваются к собственникам и платить его должны. У каждого земельного участка также есть кадастровая стоимость. Так же, как и в случае с налогом на имущество, ставки земельного налога устанавливаются на местном уровне, а Налоговый кодекс ограничивает их предельный уровень по разным видам земель от 0,3% (это относится, например, к дачным участкам) до 1,5% от кадастровой стоимости.

Споры вокруг кадастровой оценки стоимости недвижимости

С момента появления кадастровой стоимости в качестве налоговой базы (сначала - по земельному налогу, затем - по отдельным видам недвижимого имущества для налога на имущество организаций и наконец - по налогу на имущество физических лиц), начались споры об адекватности уровня кадастровой стоимости того или иного объекта налогообложения (земельного участка, дома, квартиры, гаража). Далее →

Третий имущественный налог для россиян - транспортный. Это уже не местный, а региональный налог, и поэтому регулируется он на уровне субъектов Российской Федерации. Его платят владельцы абсолютно всех средств передвижения - автомобилей, мотоциклов, яхт, самолетов, снегоходов и т.п., которые подлежат государственной регистрации. Если такой регистрации нет (как, например, для велосипедов), то налог платить не нужно. В отличие от двух других имущественных налогов, величина транспортного налога зависит не от стоимости [1] , а от технических параметров транспортного средства (например, для автомобилей это мощность двигателя). Налоговый кодекс РФ, в котором транспортному налогу посвящена Глава 28 Транспортный налог , устанавливает ставки налога, которые региональные власти могут увеличивать или уменьшать, но не более чем в 10 раз.

Имущественные налоги уплачиваются на основе расчетной информации, направляемой налоговыми органами налогоплательщикам. Срок уплаты налогов - не позднее 1 декабря года, следующего за налоговым периодом.

Объект	Недвижимость	Земля	Транспорт
От чего зависит ставка	Кадастровая стоимость, вид недвижимости	Кадастровая стоимость, назначение участка	Технические параметры средства
Предел ставки	Может быть прогрессивной. 2% от кадастровой стоимости	1,5% от кадастровой стоимости	10Х от ставок, указанных в главе 28 НК РФ
Срок уплаты	не позднее 1 декабря следующего года	не позднее 1 декабря следующего года	не позднее 1 декабря следующего года

1. Однако для легковых автомобилей стоимостью более трех миллионов рублей при расчете налога применяются специальные повышающие коэффициенты, зависящие от возраста автомобиля. Соответствующие перечни автомобилей ведет и публикует Минпромторг России.

2.4.3. Налоговые льготы в России

Сумму уплачиваемых налогов часто можно уменьшить, если грамотно пользоваться имеющимися в законодательстве налоговыми льготами. *Льготы по имущественным налогам* заключаются в том, что в некоторых случаях налоги можно не платить, *льготы по НДФЛ* устроены более сложно - совсем не платить его не получится, если только вы не пенсионер.

Льготы по имущественным налогам

Льготы по налогу на имущество предусмотрены как для некоторых категорий граждан, так и для некоторых видов объектов недвижимости. Например, могут не платить этот налог в отношении одной из принадлежащих им квартир или дач пенсионеры, а также владельцы жилья площадью до 50 квадратных метров [1] .

Кроме того, при расчете суммы налога предусмотрены специальные вычеты из площади жилья, на которую начисляется налог. Это тоже своего рода льготы, предусмотренные статьей 403 НК РФ .

Вид недвижимости/ Размер вычета	Все граждане, кв м на один объект недвижимости	Многодетные семьи, дополнительно кв м на одного несовершеннолетнего ребенка
Комната	10	5
Часть квартиры	10	5
Квартира	20	5
Часть жилого дома	20	7
Жилой дом	50	7

Вычеты из налоговой базы при определении налога на имущество физических лиц

Местные власти могут расширять перечень льгот, установленный Налоговым кодексом РФ.

Аналогичным образом устроены *льготы по земельному налогу* . Налоговый кодекс РФ выделяет категории земельных участков, не являющиеся объектами налогообложения, а также категории лиц, которые освобождены от уплаты этого налога. Местные власти могут эти перечни расширять. Пенсионеры и некоторые другие категории граждан освобождены от уплаты налога на один земельный участок площадью до 6 соток (если участок больше или их несколько, то налог с превышения 6 соток платится) - пункт 5 статьи 391 НК РФ “Порядок определения налоговой базы” .

Транспортным налогом не облагаются определенные категории средств передвижения. Например, логично, что не надо платить налог с угнанного транспортного средства, находящегося в розыске.

1. Статья 407 НК РФ http://ivo.garant.ru/#/document/10900200/paragraph/24160:0

На сайте ФНС России для поиска местных и региональных льгот по имущественным налогам имеется специальный сервис .

Если в полученных из налоговой инспекции извещениях на уплату налогов обнаружены ошибки и неточности, то можно воспользоваться сервисом ФНС "Обращение физического лица по жизненной ситуации" . Он удобен тем, что не требует ни наличия доступа в "Личный кабинет налогоплательщика", ни какой-то специальной регистрации. Ответ придет на электронную почту, указанную в запросе, что позволяет пользоваться сервисом даже тем, кто с интернетом "на Вы".

Льготы по НДФЛ

Льготы в связи с налогом на доходы физических лиц бывают двух видов.

- Во-первых, есть виды доходов, которые налогообложению не подлежат совсем. Полный перечень льготных доходов содержится в статье 217 Налогового кодекса РФ .

"Льготные" доходы в России

[Статья 217 НК РФ «Доходы, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения)»](http://ivo.garant.ru/#/document/10900200/paragraph/8636:0) содержит несколько десятков пунктов, каждый из которых - это отдельный вид возможного дохода гражданина, при определенных обстоятельствах освобождаемый от обложения НДФЛ. Далее →

- Во-вторых, для уменьшения подоходного налога можно применить такой вид льготы, как налоговый вычет. Он замечателен тем, что может быть связан не только с определенным видом дохода, но и с некоторыми категориями граждан и их расходами.

Сначала разберемся в механизме работы налогового вычета. Предположим, вы имеете годовой доход по месту работы в 500 тысяч рублей, право на вычет - в 100 тысяч. Если бы вычета не было, то весь доход был бы обложен по ставке 13% и государство получило от вашего работодателя 65 тысяч рублей (а вы в качестве зарплаты на руки 435 тысяч). Налоговый вычет уменьшает налогооблагаемую базу. В нашем примере это означает, что налог будет рассчитан только с 400 тысяч. Вы получите на руки 448 тысяч, а государство в качестве НДФЛ - 52 тысячи рублей.

Имеются, однако, три ограничения. Первое: если сумма вычета больше суммы дохода, то никаких дополнительных денег вы не получите. То есть если вы имеете право на вычет в 100 тысяч, а годовой доход составил только 50 тысяч, то только 50 тысяч будут освобождены от уплаты НДФЛ, а вторая часть вычета пропадет. Второе: базой для вычета являются только доходы, облагаемые по ставке 13%. Таким образом, повышенные проценты по вкладам для применения вычета использованы быть не могут. Третье: не все доходы, облагаемые по ставке 13% могут быть использованы для вычета. Такими исключениями являются дивиденды по акциям, другие доходы от долевого участия в организациях, а также выигрыши в лотереи и азартные игры (п. 3 ст. 210 НК РФ).

	Без вычета	С вычетом
Доход начисленный	500	500

Вычет	0	100
Налоговая база	500	400
Ставка	13%	13%
Размер налога	65	52
Получаемый доход	435	448

Налоговый вычет как механизм снижения НДФЛ

Различие в полученных на руки доходах и отданных государству налогах без и с учетом налогового вычета в 100 тыс. руб. при годовом доходе 500 тыс. руб.

Какие налоговые вычеты предусмотрены российским законодательством?

Налоговый кодекс РФ указывает на пять видов вычетов: стандартные, социальные, имущественные, инвестиционные и профессиональные.

- *Стандартные вычеты* (Статья 218 НК РФ) ориентированы на льготные категории граждан (инвалидов, малоимущих, имеющих детей). Они предоставляются по месту работы и относительно невелики - от нескольких сот до нескольких тысяч рублей. Стандартные вычеты предоставляются помесячно до тех пор, пока накопленный с начала года доход не превысит 350 тысяч рублей, после этого стандартные вычеты в отношении налогоплательщика до конца года не применяются.
- *Социальные вычеты* (Статья 219 НК РФ) связаны с определенными видами расходов. Вы имеете на них право, если тратили деньги на медицинское обслуживание, образование, благотворительность, делали добровольные отчисления на пенсию - через негосударственные пенсионные фонды либо страховые компании. Размер этих вычетов существенно больше - суммарно за год можно получить до 120 тысяч рублей вычетов. Это приведет к экономии налогов на 15 600 рублей (120 000 * 13%). По каждому из направлений социального вычета существуют свои правила и ограничения.

Социальные налоговые вычеты. Основные моменты

Максимальная сумма на вычет составляет 120 тыс. руб. в год (т.е. возвращается не более 15,6 тыс. руб.). Эта сумма распространяется на все социальные налоговые вычеты, кроме дорогостоящего лечения и благотворительности. Поэтому стоит выбирать, на что было потрачено больше средств, либо суммы могут складываться до лимита в 120 тыс. руб. (например, 100 тыс. — расходы на обучение и 20 тыс. — расходы на лечение) Далее →

- *Имущественные вычеты* (Статья 220 НК РФ) самые существенные по размеру. Во-первых, часть доходов от продажи имущества налогом не облагается вообще. Зависит это от вида имущества: например, продавец квартиры имеет право на вычет в 1 миллион рублей, а продавец машины - только в 250 тысяч. Однако если есть документы о стоимости имущества на момент его приобретения, то вместо вычета можно просто уменьшить налогооблагаемую базу на всю сумму этих расходов. Во-вторых, если вы владели имуществом более трех лет, то не облагается налогом весь доход от продажи.

В-третьих, раз в жизни каждый налогоплательщик имеет право на вычет (точнее, на возврат уплаченных налогов) при покупке недвижимости. Размер этого вычета ограничен 2 млн рублей, то есть возвратом налогов в пределах 260 тысяч рублей. Размер этого вычета может быть увеличен на сумму процентов, уплаченных по ипотечному кредиту, если он был связан с приобретением недвижимости, по которой получается вычет. В расчет будет принят доход (точнее, уплаченные с него налоги) за три года.

Имущественный налоговый вычет при покупке жилья. Основные моменты

Вычет распространяется на покупку или строительство жилья (в том числе при покупке квартиры в строящемся доме по договору долевого участия), на покупку земельного участка с домом или под строительство, на расходы по уплате процентов по целевым (в т.ч. ипотечным) кредитам, на расходы по ремонту и отделке жилья, приобретенного у застройщика без отделки.
Далее →

- *Инвестиционные вычеты* (Статья 219.1 НК РФ) связаны с операциями на фондовом рынке. Они предусмотрены для доходов от ценных бумаг, которые находились в собственности налогоплательщика более трех лет, а также с индивидуальными инвестиционными счетами. Подробнее про это рассказывается в главе про фондовый рынок .
- *Профессиональные вычеты* (Статья 221 НК РФ) - это льготы для определенных категорий предпринимателей, а также лиц творческих профессий. Связаны они в основном с доходами от передачи прав на создаваемые произведения (картины, кинофильмы, программные продукты) по авторским договорам.

С помощью механизма налогового вычета можно не только уменьшить сумму уплачиваемых налогов (увеличив тем самым заработную плату), но и вернуть часть денег, которые налоговая инспекция уже получила (например, до появления у вас права на вычет).

Как получить налоговый вычет. Основные моменты

Существует два способа получения налогового вычета: Далее →

Вид вычетов	Содержание
Стандартные	• для льготных категорий граждан • предоставляются по месту работы • до достижения дохода 350 тыс. рублей с начала года
Социальные	• образование, медицина, благотворительность • до 120 тыс. рублей в год (кроме дорогостоящего лечения)
Имущественные	• при покупке жилья • один раз в жизни, но можно растянуть на несколько сделок • до 2 млн рублей, но без учета затрат на ипотеку

Инвестиционные	• индивидуальные инвестиционные счета • продажа ценных бумаг, купленных более трех лет назад
Профессиональные	• льготы для некоторых категорий предпринимателей и лиц творческих профессий • связаны с доходами от авторских договоров

Налоговые вычеты. Основное

2.4.4. Налоговые декларации в России

Налоговая декларация — это официальный документ установленной формы, который подается налогоплательщиками в налоговую инспекцию (Глава 13 НК РФ “Налоговая декларация”). Вообще говоря, в России граждане подают налоговые декларации в двух случаях — когда надо доплатить какие-то налоги (речь идет прежде всего о НДФЛ) и когда есть право на получение налоговых льгот. Для остальных лиц обязанности подавать декларации в России нет.

Поэтому, когда говорят о налоговой декларации для граждан, то речь идет о декларации по форме 3-НДФЛ. Ее удобно заполнять с помощью специального программного обеспечения, разработанного ФНС России. Это можно сделать как онлайн – в личном кабинете налогоплательщика, так и скачав с сайта nalog.ru программу на компьютер (правда, пока это можно сделать только для системы WINDOWS). Если подача декларации связана с получением налоговых вычетов, то удобнее всего заполнять ее в личном кабинете налогоплательщика. Там уже имеются сведения о налогах, уплаченных налоговыми агентами (работодателями), и поэтому их не придется вносить в декларацию вручную.

Граждане обязаны подать налоговую декларацию 3-НДФЛ, если они получили доходы, налоги с которых не могли быть удержаны у источника дохода налоговыми агентами или не были удержаны по каким-то иным причинам. К таким доходам относятся

- все доходы, полученные за границей,
- доходы от продажи имущества (если оно было в собственности менее трех лет),
- подарки от людей, не являющихся близкими родственниками,
- доходы от разного вида договоров вроде сдачи жилья в аренду.

В некоторых случаях необходимо декларировать выигрыши в лотерею, тотализаторы и другие азартные игры. Кроме того, налоговые декларации (но другой форме – 4-НДФЛ) должны подавать индивидуальные предприниматели и лица, занимающиеся частной практикой (например, адвокаты и нотариусы).

Декларацию 3-НДФЛ можно подать в электронном виде через личный кабинет налогоплательщика на сайте ФНС России, либо в бумажном – по почте или лично обратившись в налоговую инспекцию по месту проживания (регистрации).

В большинстве случаев предметом декларации являются доходы и расходы за календарный год. В соответствии с Налоговым кодексом РФ она подается обычно в срок до 30 апреля

следующего за отчетным года (статья 229 НК РФ). При подаче деклараций о получении налогового вычета в связи с приобретением недвижимости годового ограничения не существует: их можно подавать даже через несколько лет после покупки.

На основе декларации налоговый орган определяет сумму налогов, которую надо уплатить, либо сумму, подлежащую возврату гражданину в связи с имеющимися у него льготами. Оплатить налог, рассчитанный на основе декларации, нужно до 15 июля года подачи декларации.

Начиная с налогового периода 2021 года не нужно подавать в инспекцию налоговую декларацию при продаже недвижимого имущества (жилых домов, квартир, комнат, садовых домов или земельных участков) на сумму до 1 млн рублей, а также иного имущества (транспорта, гаражей и т.д.) – до 250 тыс. рублей.

2.4.5. Ответственность за налоговые нарушения в России

Уплата налогов - это обязанность любого гражданина. Нарушения связаны с санкциями, характер и размер которых прямо связан с размером нарушения.

- Если в срок не подать декларацию о доходах (конечно, при наличии доходов, подлежащих такому декларированию), то минимальный штраф составит 1000 рублей. Максимальный определен в размере 30% от суммы, подлежащей уплате на основе декларации. Конкретный размер будет определяться как 5% от суммы, подлежащей уплате за каждый полный и неполный месяц просрочки подачи декларации (пункт 1 статьи 119 Налогового кодекса РФ).
- Если не уплатить налоги в срок, то на сумму задолженности будет начисляться пеня в размере 1/300 ставки рефинансирования (ключевой ставки) на сумму задолженности за каждый день просрочки (пункт 2 статьи 57 Налогового кодекса РФ).
- Неумышленное уклонение от уплаты налогов путем неправильного расчета наказывается штрафом в размере 20% от неуплаченной суммы (пункт 1 статьи 122 НК РФ).
- Кроме того, злостное уклонение от уплаты налогов (то есть, умышленные ошибки в расчетах) связано с риском еще большего штрафа - до 40% от суммы задолженности (пункт 3 статьи 122 НК РФ), судебными исками и запретом на выезд за границу, а в некоторых ситуациях и уголовным преследованием.

Подведем итоги

К содержанию

Резюме

- Расходы бывают разные. Одних, в принципе, можно избежать, другие жизненно необходимы. Есть и те, что доставляют удовольствие. Всеми ими можно управлять, особенно если помнить, что цены на товары и услуги у разных продавцов полезно сравнивать, и прежде чем совершить покупку, ее хорошо бы обдумать и обсудить.
- Сравнивая и планируя, всегда надо помнить про инфляцию. Из-за нее реальные значения отличаются от номинальных, а мы, потребители, подверженные “денежной иллюзии”, постоянно упускаем из виду, что покупательная способность денег постоянно падает. Если научиться учитывать инфляцию в расчетах, то наши финансовые цели будут достигаться легче и быстрее.
- Важно стараться избегать и других ловушек. “Что упало - то пропало”: не надо жалеть о совершенных ошибках и совершать новые, будучи зависимым от старых. Если вы осознали “концепцию невозвратных трат”, то вам будет проще принимать правильные финансовые решения. В то же время нельзя упускать из виду, что любое принятое решение - это всегда отказ от чего-то другого. Ценность приобретаемого блага определяется ценностью того, от чего нам придется отказаться - в этом суть идеи альтернативной стоимости.
- И наконец, налоги - это тоже вид неизбежных расходов. Если вы хотите эффективно тратить свои деньги, то надо разбираться в том, как устроена налоговая система и какие возможности по экономии средств она предоставляет именно вам. К счастью, налоговая система в России в части, относящейся к физическим лицам, не очень сложна.

Полезные советы

- Прежде, чем покупать - сравни цены и вспомни про запланированные расходы. Иногда дешевое на первый взгляд потом окажется дорогим и ненужным.
- Помни про инфляцию. Учитывай снижение покупательной способности денег при планировании бюджета.
- При планировании бюджета не забудь про налоги. Узнавай о законных способах снижения налоговых платежей.

Дополнительные материалы

К содержанию

Калькуляторы инфляции

В интернете можно найти много интересных сервисов, которые позволяют наглядно увидеть, как инфляция влияет на ценность денег, сравнить между собой цены в разные моменты времени (то есть с учетом инфляции).

Российской инфляции посвящен [1] , например, сервис уровень-инфляции.рф [2] . Он состоит из трех инфляционных калькуляторов, которые, используя официальные данные Росстата, позволяют производить разного рода вычисления, полезные для решения некоторых задач.

Для начала давайте поймем, в чем состоит проблема вычисления инфляции за определенный период времени. Индексы потребительских цен (ИПЦ) рассчитываются органами статистики помесячно. Но если за январь рост цен составил 1 %, а за февраль - 2 %, то, очевидно, нельзя просто сложить эти два значения и сказать, что с января по март инфляция составила 3 %. Ведь прирост на начало марта считается к уровню начала февраля, а не января. Корректный расчет накопленной инфляции выглядит так:

(1,01* 1,02 - 1) * 100 %, то есть инфляция за два месяца составила 3,02 %. Аналогичным образом считается и накопленная инфляция по годам. Чем длиннее ряд, тем больше будет отклонение от простой арифметической суммы.

Калькулятор инфляции автоматизирует эти расчеты.

Например, инфляция с 1 ноября 2012 по 1 ноября 2017 года составила почти 45 %.

---

1. На сайте Росстата есть калькулятор персональной инфляции, позволяющий наблюдать за изменением стоимости индивидуально сформированного набора товаров и услуг http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/apps/b05f4a004a47e091a96eabf75a2eeced
2. Сервис (тех же разработчиков) statbureau.org позволяет посмотреть, что происходит с инфляцией в разных странах мира.

1. Калькулятор инфляции

При помощи этого калькулятора можно расчитать инфляцию в % между двумя выбранными периодами.

Начальный период::	2012 Ноябрь
Конечный период::	2017 Ноябрь
Уровень инфляции между началом первого периода и началом второго периода, %:	44.95

Рассчитать

Инфляция в России с 01.11.2012 по 01.11.2017

Источник: [*http://уровень-инфляции.рф*](http://уровень-инфляции.рф)

При этом за последний год - менее 3 %.

1. Калькулятор инфляции

При помощи этого калькулятора можно расчитать инфляцию в % между двумя выбранными периодами.

Начальный период::	2016 Ноябрь
Конечный период::	2017 Ноябрь
Уровень инфляции между началом первого периода и началом второго периода, %:	2.73

Рассчитать

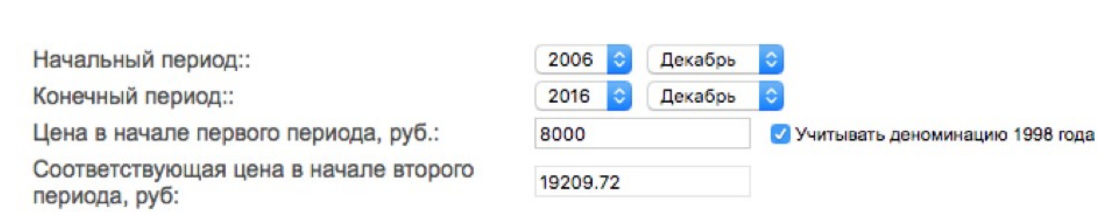
Инфляция в России с 01.11.2016 по 01.11.2017

Источник: [*http://уровень-инфляции.рф*](http://уровень-инфляции.рф)

С помощью калькулятора стоимости можно перенести цену любого товара из одного времени в другое, то есть понять, сколько сегодня (в нынешних деньгах) должна была бы стоить вещь из прошлого - естественно, в соответствии с уровнем инфляции. Например, в 2006 году семья купила телевизор за 8000 рублей. При прочих равных условиях (если бы, например, не совершенствовались технологии, а существовала только инфляция) точно такой же телевизор в 2016 году стоил бы 19 210 рублей.

2. Калькулятор стоимости

При помощи данного инфляционного калькулятора можно оценить изменение цены со временем.



Условное инфляционное изменение стоимости за 10 лет

Источник: [*http://уровень-инфляции.рф*](http://уровень-инфляции.рф)

Третий калькулятор - калькулятор ценности денег (покупательной способности денег) - производит обратное вычисление. Он показывает, чему равна сегодня вчерашняя сумма денег, то есть насколько они обесценились. Например, если в ноябре 2007 года вы купили товаров на сумму 10 тысяч рублей, то в ноябре 2017 года на 10 тысяч рублей образца 2007

года вы могли бы купить товаров меньше чем на 4,5 тысячи. То есть если в 2007 году на 10 тысяч вы могли бы приобрести целую стиральную машину, к примеру, то в 2017 году только ее условную половину.

3. Калькулятор ценности денег (покупательной способности денег)

Этот калькулятор позволяет оценить изменение стоимости денег со временем.

Начальный период::	2007	Ноябрь
Конечный период::	2017	Ноябрь
Сумма в начале первого периода, руб.:	10000.00	☑ Учитывать деноминацию 1998 года
Соответствующая сумма в начале второго периода, руб.:	4484.64	

Рассчитать

Условное инфляционное изменение покупательной способности рубля за 10 лет

Источник: http://уровень-инфляции.рф

Сервисы, подобные этому, позволяют удобно и наглядно посмотреть назад и оценить произошедшие из-за инфляции изменения. Этот ретроспективный анализ полезен, если пытаться понять, что происходило, но, конечно, он не может помочь прогнозировать будущее.

Медный бунт

Один из хрестоматийных примеров неудачной денежной политики государства, которая привела сначала к инфляции, а затем и к восстанию, - денежная реформа царя Алексея Михайловича, начавшаяся в 1654 году и закончившаяся Медным бунтом 1662 года.

Э. Лисснер “Медный бунт”

Началась реформа в 1654 году с попытки ввести монеты рублевого достоинства. До этого в качестве реальных монет чеканилось всего три номинала: полушка (1/4 копейки), деньга (1/2 копейки) и копейка. Кроме того, существовало два вспомогательных счетных понятия: алтын (3 копейки) и рубль (100 копеек), которые в виде реальных монет не выпускались. Серебряные монеты были полноценными, они чеканились из чистого серебра, что исключало характерную для других стран Европы того времени порчу монеты государством, то есть занижение содержание драгоценного металла в сравнении с действующим стандартом.

Для выпуска рублевых монет использовались западноевропейские серебряные талеры (на Руси их называли ефимками) весом около 28–30 граммов, с которых сбивались оригинальные изображения и наносились новые, в том числе номинал - “РУБЛЬ”. При этом рыночная цена талера равнялась 64 копейкам. То есть рубль, по сути, был неполноценной монетой, его номинал превышал стоимость содержащегося в нем серебра. Но главное нововведение - начало массового выпуска неполноценных медных монет номиналом в 50 (полтина), 25 (полуполтина), 10 копеек, 3 и 2 копейки.

Через год из-за технических сложностей вместо рублей началось изготовление так называемых ефимков с “признаком”, то есть с двумя небольшими надчеканками в виде года (1655) и изображения царя на коне. При этом их приравняли к 64 копейкам, то есть дали рыночную оценку. К 64 копейкам приравняли и ранее выпущенные рублевики.

Эти нововведения были приняты рынком: новые медные монеты выпускались в небольшом количестве, а нужды быстро развивавшейся торговли требовали все больше инструментов денежного обращения. И тогда вдохновленное успехом правительство перешло к массовому выпуску медных копеек, которые ранее чеканились только в серебре. Напротив, из-за высокой себестоимости с 1656 года был прекращен выпуск ефимков с “признаком”. Еще через некоторое время правительство начало собирать налоги исключительно серебряной монетой, а платить жалованье медной. Но, поскольку стоимость меди в копейке была ниже ее номинала, избыточный выпуск привел к тому, что медная копейка стала цениться дешевле серебряной.

В 1659 году было начато изъятие из обращения ефимков с “признаком” и рублевиков. Их выкупали за медные монеты по принудительному курсу, по номиналу, хотя фактически стоимость медных монет и серебряных уже разошлась: в 1662 году одна серебряная копейка стоила 15 медных. При этом официальный курс по-прежнему составлял одну медную копейку за одну серебряную.

По сути, страна впервые столкнулась с таким явлением, как инфляция. То, что раньше стоило 1 копейку, теперь оценивалось в пятнадцать. Если у кого-то сохранились серебряные копейки, то он, конечно, мог бы купить товар по старой цене, но все серебро стремительно вымывалось из обращения, а жалование платили монетами медными.

Результатом стал Медный бунт, который вспыхнул в Москве летом 1662 года. Отмечались также волнения в Новгороде и в Пскове. Все эти выступления были жестоко подавлены, однако урок не прошел даром. С 1663 года медная монета стала изыматься из обращения. Денежная система страны в своих основных чертах вернулась к дореформенному состоянию.

Сюжет Медного бунта изображен на известной картине русского художника-передвижника Эрнеста Лисснера.

Общая логика событий изображена на рисунке.

Денежная реформа царя Алексея Михайловича: 1654–1663

Гиперинфляция в истории

Самая большая инфляция в истории была зафиксирована после окончания Второй мировой войны в Венгрии. Цены на товары удваивались каждые 15 часов, а ее официальный уровень составлял 42 квадриллиона процентов в месяц.

Инфляция в Венгрии после Второй мировой войны

С тех времен в музеях сохранилась денежная банкнота с самым большим номиналом в истории человечества. Валюта Венгрии называлась тогда пенге, а номинал банкноты - один секстиллион (то есть миллиард триллионов).

Банкнота номиналом один секстиллион пенге

Другая знаменитая картина, иллюстрирующая инфляцию, связана с Германией 20-х годов XX века. На ней женщина топит печку немецкими марками.

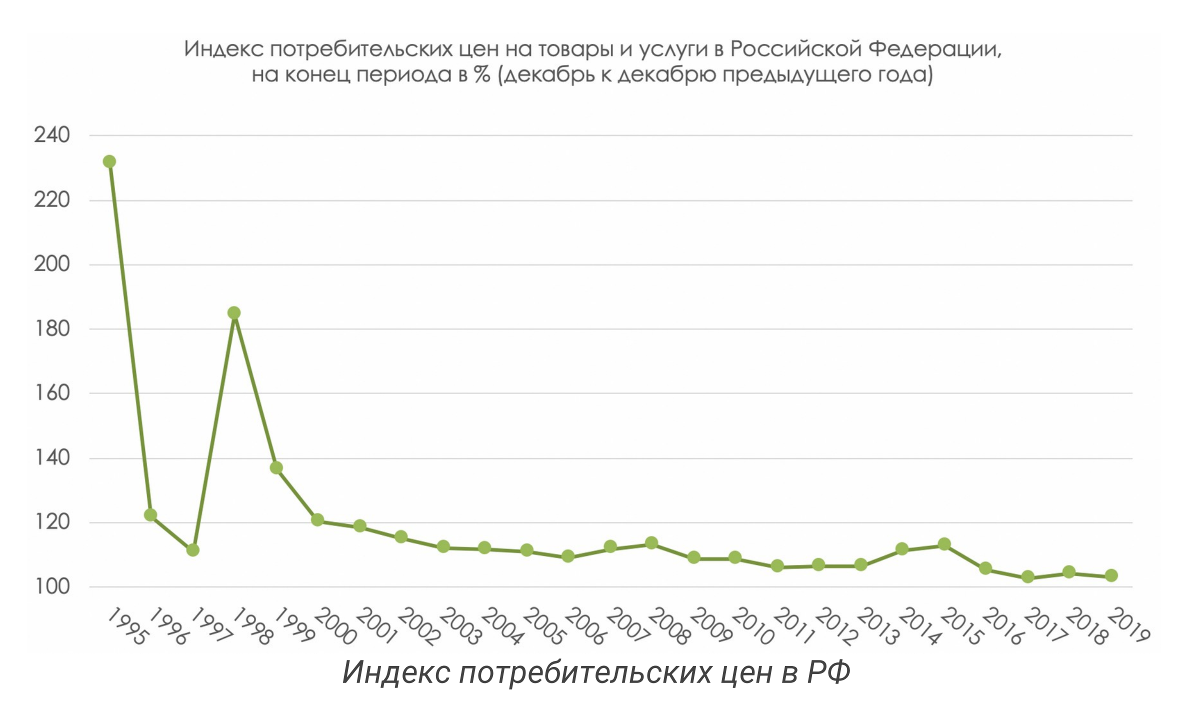
Немецкая женщина топит печь деньгами

Инфляция достигала тогда 3,25 миллиона процентов в месяц, то есть цены удваивались каждые 49 часов. В какой-то момент оказалось, что выгоднее топить печи купюрами, чем покупать на них дрова, хотя хорошо известно, что теплоемкость бумаги низка и сгорает она очень быстро.

Инфляция в Германии в 20-х годах XX века

Инфляция в России

За последние 25 лет инфляция в России существенно снизилась — с более чем 100% в 1995 году до менее 4% в 2019 году.

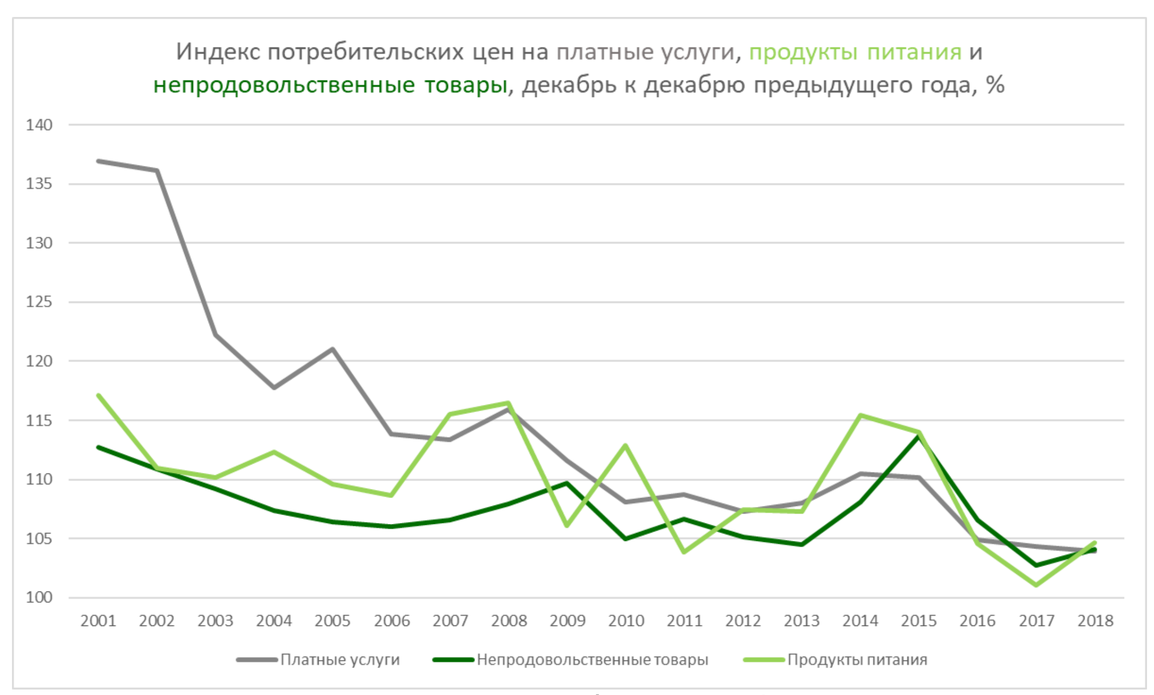


Индекс потребительских цен в РФ

Источник: *https://fingramota.econ.msu.ru/documents/financial_statistics/* *, на основе данных Росстата*

Тем не менее многие из нас считают, что статистика обманывает, а цены растут значительно сильнее. Почему так происходит? Посмотрим, из чего складывалась российская инфляция в предыдущие годы.

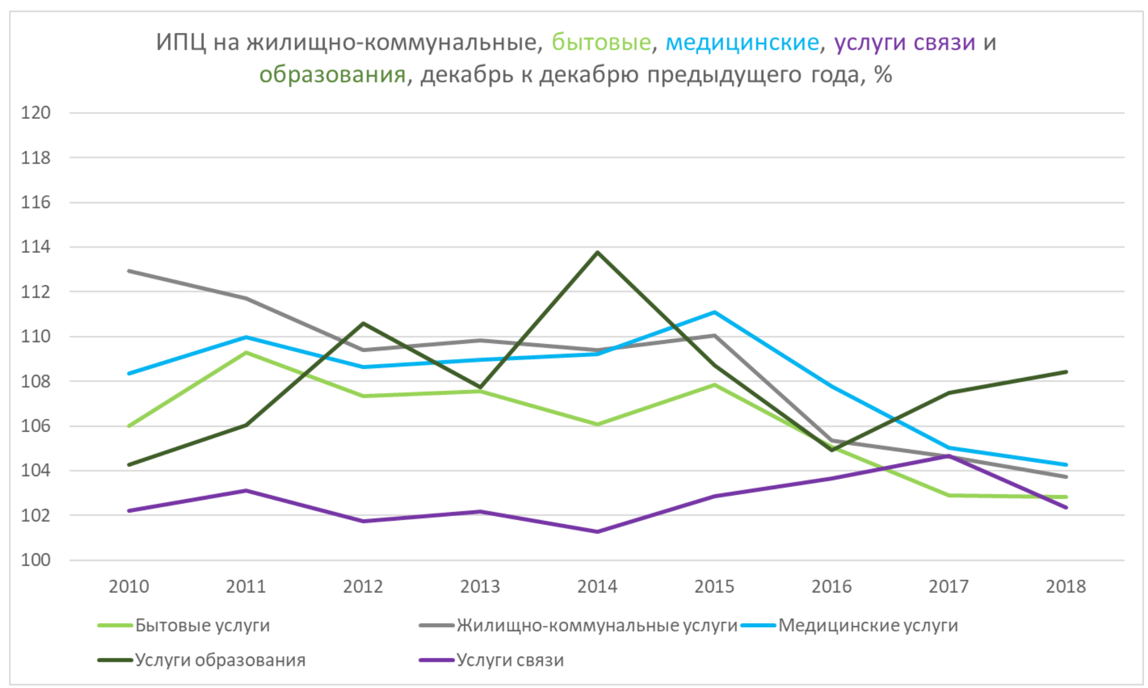
Во-первых, легко заметить, что изменение цен на разные группы товаров очень неодинаково. В 2000 году быстрее всего росли цены на услуги, а в 2015 году - на товары.



Структура инфляции в РФ

Источник: https://fingramota.econ.msu.ru/documents/financial_statistics/ , на основе данных Росстата

Да и внутри отдельных товарных групп изменение цен очень неодинаково. Например, в 2015 году цены на услуги связи почти не изменились, а вот услуги образования подорожали в среднем почти на 14 процентов по сравнению с 2014 годом.



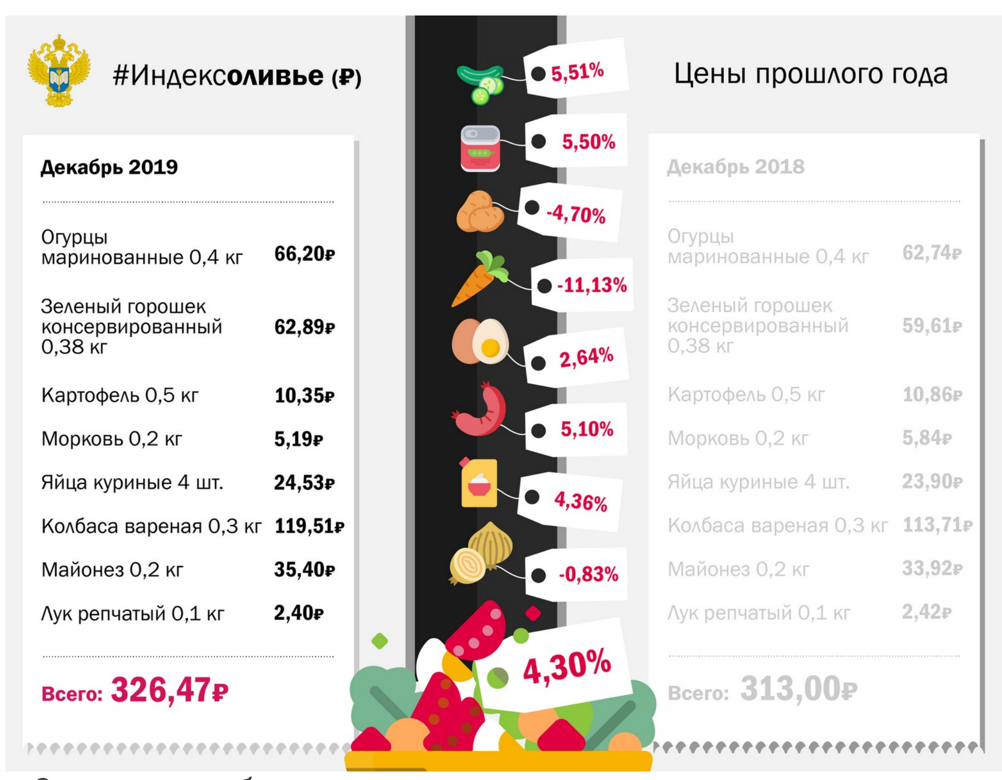
Изменение цен жилищно-коммунальные, бытовые, медицинские, услуги связи и образования, декабрь к декабрю предыдущего года, %

Источник: https://fingramota.econ.msu.ru/documents/financial_statistics/ , на основе данных Росстата

А ведь у каждого из нас очень разные предпочтения, можно даже сказать, что у каждого своя личная инфляция. Во-вторых, кроме объективного роста цен, есть инфляционные ожидания, то есть наши представления о том, что будет происходить с ценами в будущем (“ожидаемая инфляция”). Многие экономисты полагают, что именно они, а не фактические данные об изменении цен определяют потребительское поведение граждан. И здесь годы высокой инфляции дают себя знать. Как показывают исследования, инфляционные ожидания россиян в конце 2019 года - 8%, при фактической инфляции за 2019 год примерно 3%. Поэтому процентные ставки по депозитам и кредитам пока не падают так сильно: потребители пока исходят из того, что инфляция вернется на прежние уровни.

В потребительскую корзину, на основе которой считает инфляцию Федеральная служба государственной статистики (Росстат), входит более 500 товаров и услуг, многие из которых явно не являются предметами повседневного спроса (например, обручальные кольца или изготовление гробов). Естественно, средняя ценовая “температура по больнице” не будет соответствовать индивидуальным ощущениям [1] .

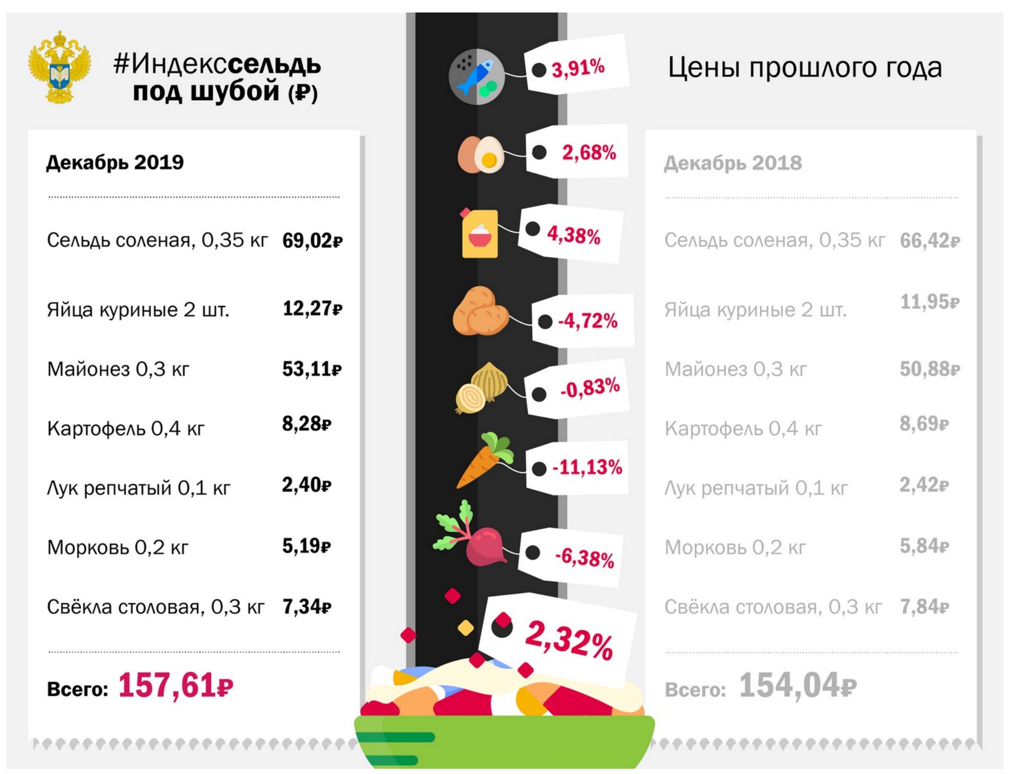
Чтобы сделать информацию об уровне инфляции более наглядной, Росстат ежегодно стал публиковать два индекса - «Оливье» и «Сельдь под шубой» - основанные на измерении изменений стоимости продуктовых наборов, из которых состоят эти блюда. Как показали расчеты за 2019 год, индекс «Оливье» вырос больше чем официальная инфляция, а индекс «Сельдь под шубой» , наоборот, несколько меньше (официальный уровень инфляции за 2019 год составил 3,04% [2] .



Стоимость набора продуктов для приготовления салата оливье

Источник: http://www.gks.ru/

1. Интересный материал на эту тему, подготовленный с участием известных аналитиков, был опубликован на портале banki.ru: http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10034325
2. https://www.gks.ru/price



Стоимость набора продуктов для приготовления салата сельдь под шубой

Источник: *http://www.gks.ru/*

Эффект латте и денежная иллюзия

Эксперт по личным финансам Дэвид Бах [1] описал в своей книге историю молодой девушки, которая жила от зарплаты до зарплаты и считала, что не может позволить себе делать сбережения. Тогда Дэвид попросил ее составить список типичных ежедневных расходов. Оказалось, что она тратит каждый день 11 долларов на разные мелочи - чашку кофе латте, шоколадку, сок, пирожное и т.п. “Можете ли вы пожертвовать чашкой латте и сберегать 5 долларов в день?” - спросил Дэвид. “Конечно, - ответила девушка. - Но что это даст?” Тогда Дэвид провел нехитрые расчеты, в ходе которых показал, что если отказаться от одной чашки, 5 долларов в день дают 150 долларов в месяц, и если такую сумму ежемесячно инвестировать, например, по ставке 10 % годовых в течение 40 лет, то к концу этого периода накопится почти миллион долларов!

Таким образом, эффект латте показывает, что даже минимальные суммы сегодня при успешном и рациональном инвестировании на большом временном горизонте превращаются в существенные сбережения.

Для иллюстрации эффекта есть специальный красивый интернет-ресурс (https://davidbach.com/latte-factor/) .

Российские авторы довольно часто обращаются к этому феномену, “русифицируя” пример и расчеты. Но учтена ли в этих рассуждениях “денежная иллюзия”, то есть инфляционное обесценение денег? Давайте в качестве примера разберем одну из таких публикаций . Автор

1. Бах Д. Миллионер - автоматически. М.: Попурри, 2006.

делает расчет, исходя из стоимости ежедневной чашки кофе в 100 рублей и инвестиций под 15 % годовых.

Логика расчета представлена в таблице, которая для наглядности немного модифицирована.

Эффект латте

	В наличии на начало года	Результат инвестирования под 15 %	Сберегаем за год	Имеем в конце года
1 год	0	0	36 500	36 500,00
2 год	36 500,00	41 975	36 500	78 475,00
3 год	78 475,00	90 246	36 500	126 746,25
4 год	126 746,25	145 758	36 500	182 258,19
5 год	182 258,19	209 597	36 500	246 096,92
6 год	246 096,92	283 011	36 500	319 511,45
7 год	319 511,45	367 438	36 500	403 938,17
8 год	403 938,17	464 529	36 500	501 028,90
9 год	501 028,90	576 183	36 500	612 683,23
10 год	612 683,23	704 586	36 500	741 085,72
11 год	741 085,72	852 249	36 500	888 748,57
12 год	888 748,57	1 022 061	36 500	1 058 560,86
13 год	1 058 560,86	1 217 345	36 500	1 253 844,99
14 год	1 253 844,99	1 441 922	36 500	1 478 421,74
15 год	1 478 421,74	1 700 185	36 500	1 736 685,00
16 год	1 736 685,00	1 997 188	36 500	2 033 687,75
17 год	2 033 687,75	2 338 741	36 500	2 375 240,91
18 год	2 375 240,91	2 731 527	36 500	2 768 027,04
19 год	2 768 027,04	3 183 231	36 500	3 219 731,10
20 год	3 219 731,10	3 702 691	36 500	3 739 190,77

Источник: “Живой журнал” “Финансовый IQ” (http://dd-barabanov.livejournal.com/3823.html, в настоящее время журнал не существует)

Посмотрим, однако, на ситуацию с учетом инфляции.

Вообще говоря, 15 % - это очень большая ставка, в экономике с нулевой инфляцией таких не бывает; скорее всего, инфляция в рассматриваемой ситуации составляет более 10 % в год. Поэтому реальная ставка, а значит и покупательная ценность накоплений, будет гораздо

меньше приведенных в таблице номинальных сумм. Попробуем оценить реальную величину сбережений.

В долгосрочном периоде процентная ставка не может сильно отличаться от темпов экономического роста. Для современных развитых экономик это от двух до четырех процентов в год. Для расчета величины накоплений пригодится функция БС [1] в программе Excel. Она предназначена для расчета стоимости инвестиций в случае аннуитета - регулярных взносов одинаковой величины, ведь фактически мы имеем дело с ним. Подставляя разные значения процентной ставки, получаем следующую сумму накоплений через 20 лет:

При ставке 4 % БС (4 %; 20; 36 500) = 1 086 899,87 ₽

При ставке 2 % БС (2 %; 20; 36 500) = 886 854,00 ₽

Эти величины и есть реальная, то есть выраженная в рублях с покупательной ценностью начала периода инвестирования, величина накоплений за 20 лет.

Заметим также, что, собственно, отложенная на сбережения за эти годы сумма составит 730 тысяч рублей (100* 365* 20). Таким образом, при корректном расчете с учетом инфляции и, соответственно, реальных процентных ставок волшебного появления серьезных накоплений не произойдет.

Сбережения, в день	Число лет	«Отложенная» сумма	Ставка, % в год	Накопления
5 долларов	40	73 тыс. долларов	10	около 1 млн долларов
100 рублей	20	730 тыс. руб.	15	3,7 млн руб.
100 рублей	20	730 тыс. руб.	2	около 900 тыс. руб.
100 рублей	20	730 тыс. руб.	4	около 1 млн руб.
100 рублей	40	1,46 млн руб.	2	около 2,2 млн руб.
100 рублей	40	1,46 млн руб.	4	около 3,5 млн руб.

Работает ли «эффект латте»?

Из этого, конечно же, никоим образом не следует, что подобный способ создания финансовой подушки безопасности вреден. Скорее наоборот.

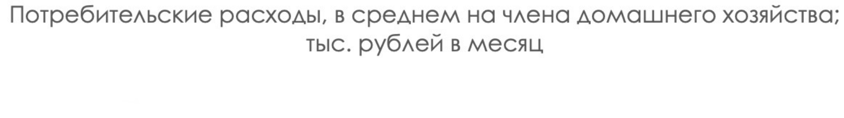
Однако все-таки важно понимать, что чудес не бывает и 100 рублей с учетом инфляции и реальной процентной ставки в миллионы не превратятся.

1. В англоязычной версии это функция FV (future value).

Источник: atrkritka.com

Статистика расходов российского населения

По данным официальной статистики, расходы российских граждан ежегодно растут.



Потребительские расходы в среднем на душу населения в месяц, руб

Источник: https://fingramota.econ.msu.ru/documents/financial_statistics/ , на основе данных Росстата [1]

1. В предыдущих версиях учебника в этом параграфе приводилась другая статистика - "Потребительские расходы в среднем на душу населения". Они считались по несколько иной методологии, свежих расчетов по которой в сервисах Росстата обнаружить не удалось

В 2016 году среднестатистический российский гражданин тратил в месяц чуть более 20 тысяч рублей (10 лет назад эта сумма была почти в четыре раза меньше). Конечно, речь идет о номинальном росте; в реальном выражении, то есть с учетом инфляции, рост будет значительно меньше. Структура этих расходов за последние годы несколько изменилась.

В 2018 году среднестатистический российский гражданин тратил в месяц в 2,1 раза больше, чем 10 лет назад. Конечно, речь идет о номинальном росте; в реальном выражении, то есть с учетом инфляции (а она за 10 лет составила чуть больше 100%), рост будет значительно меньше - около 3%.

Структура этих расходов за последние годы изменилась более существенно.

Расходы домохозяйств

Источник: https://fingramota.econ.msu.ru/documents/financial_statistics/ , на основе данных Росстата

За последние 20 лет вдвое (с 14 до 30 %) выросла доля расходов, которая идет на оплату услуг. Обычно считается, что чем менее благополучна экономическая ситуация в стране, тем больше люди тратят на продукты питания и меньше - на оплату разного рода услуг. В 1997 году на продукты питания расходовалось средств относительно больше, чем на непродовольственные товары; после 2005 года наблюдается обратная ситуация, что косвенно может говорить о росте уровня жизни в стане.

Отметим также, что вопреки распространенному мифу о том, что в России одна из самых высоких в мире доля расходов семейного бюджета на алкоголь [1] , согласно официальной статистике, она относительно стабильна и невелика - менее 2 % и стабильно сокращается (и в два раза меньше, чем расходы на питание вне дома, то есть в кафе и ресторанах).

1. См., например: http://tass.ru/ekonomika/1220997

No taxation without representation

Налоги, без сомнения, куда старше современных демократий. Но начиная с английского парламента современные формы парламентаризма развивались прежде всего как демократии налогоплательщиков, предоставляя права голоса тем, кто финансировал королевскую казну - а потому требовал права участия в решениях об использовании этого финансирования.

Прямые налоговые или косвенные имущественные цензы начали исчезать в избирательных системах только в начале XX века, а требования о регистрации в избирательном округе в качестве резидента (а значит, и налогоплательщика) кое-где сохраняются и до сих пор. Не исключением была и Российская империя - например, в Городовом уложении 1870-го, определявшем порядок избрания городских дум (за исключением двух столиц), присутствовал не только прямой налоговый ценз для осуществления активного избирательного права, но и порядок учета размера уплачиваемых налогов для определения “веса” голоса избирателя. Постепенно налоговые системы эволюционировали, появились подоходные (в том числе с прогрессивной шкалой), а затем и косвенные (включенные в цену товаров) налоги, после чего естественным образом начали отмирать и цензы. А одновременно начала постепенно утрачиваться очевидная еще недавно увязка между гражданскими правами (прежде всего правом голоса) и гражданскими обязанностями (платить налоги). Увязка, являющаяся важнейшей прививкой против чрезмерной перераспределительности налогово-бюджетных систем.

И тем не менее общества, веками проходившие параллельную эволюцию собственных избирательных и налоговых систем, до сих пор как на идеологическом, так и на институциональном уровне сохраняют увязку, помня о лозунге, под которым одна из самых успешных демократий западного мира, США, обрела независимость от старейшей, Великобритании: No taxation without representation (“Нет налогов без представительства”).

Плоская или прогрессивная?

По состоянию на сегодня Россия является одной из очень немногих стран с плоской шкалой подоходного налогообложения. Это является одним из главных аргументов в пользу предложений о переходе к прогрессивной (по ставке, ступенчато растущей в зависимости от уровня дохода) шкале подоходного налогообложения.

Два других аргумента связаны со справедливостью (“богатые должны платить больше”) и эффективностью (“зачем брать с бедных, возвращая им взысканное в качестве мер социальной помощи, задействуя на обоих этапах государственный аппарат; при этом богатые куда легче расстанутся с десятым миллионом, чем бедный с десятой тысячей”).

Однако есть и другой взгляд на эту проблему.

Налоги есть фактически плата члена общества за потребляемые им общественные блага, производимые государством по указанию общества. Понятно, что бедные члены общества, как правило, потребляют общественные блага не в меньшем, а в равном или даже большем размере, чем богатые. Просто задумайтесь, кто более вероятно воспользуется государственным детским садом, услугами медицинских учреждений в рамках

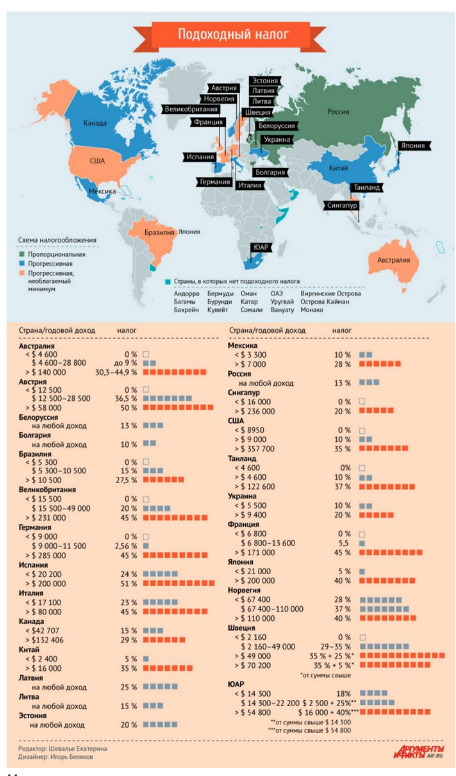
обязательного медицинского страхования или государственной школой, а кто предпочтет их частные эквиваленты?

Вопреки всеобщему убеждению, подоходные налоги, в принципе, существуют не так давно. Например, в США до 1913 года подоходные налоги в принципе были запрещены как неконституционные. Тем не менее их широкое распространение на текущий момент, преимущественно в версии с прогрессивной шкалой, не должно отвлекать от того факта, что прогрессивная шкала (вместе с налоговыми вычетами) - это прежде всего не высокие налоги на высокие доходы, а низкие (или нулевые) налоги на низкие доходы.

Речь в данном случае идет не о справедливости, а об эффективности: в чем смысл гонять деньги сначала в виде налогов бедняков в бюджет, чтобы потом возвращать их им из бюджета в виде разного рода мер социальной поддержки, нагружая государственную инфраструктуру и генерируя избыточные транзакционные издержки?

К аргументам против введения прогрессивного налогообложения доходов в России, помимо сложности администрирования (что при современном уровне информатизации налогового администрирования уже давно не проблема), относится и доступность наиболее состоятельным гражданам широкого спектра инструментов налогового планирования (вплоть до приобретения иностранного налогового резидентства, например Швейцарии, Монако или Финляндии), позволяющего избежать высокого налогообложения в РФ.

Важно еще и другое: решение о повышенном (в процентном отношении - в абсолютном - богатые платят больше налогов и при традиционной плоской шкале) налогообложении высоких доходов должно созреть в обществе, причем не в той его части, которая мечтает об очередном перераспределении, а в той, которая и будет платить эту повышенную ставку.



Подоходный налог в разных странах мира в 2017 году

Источник: [Инфографика газеты «Аргументы и факты»]

Резиденты и нерезиденты

В условиях глобализации и постоянных перемещений по миру все актуальнее становится вопрос: в какой стране платить налоги? Если с имуществом все более-менее однозначно (где оно находится - там и платится налог), то с подоходным налогом ситуация сложнее.

С одной стороны, можно получать доходы из российских источников, но физически находиться, например, на Кипре. С другой стороны, можно жить в России, но получать доход из-за рубежа.

Для регулирования этой проблемы в Налоговом кодексе РФ введен статус налогового резидента (статья 207 НК РФ). Ими являются все физические лица, фактически находящиеся на территории РФ не менее полугода (183 календарных дня) в течение 12 месяцев подряд. Налоговыми резидентами являются командированные за границу военнослужащие, работники органов государственной власти и органов местного самоуправления. Кроме того, не потеряв статус налогового резидента, можно выехать за границу на срок до шести месяцев для лечения или обучения.

Кроме того, с точки зрения размера ставки НДФЛ к налоговым резидентам приравнены граждане стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС), в который кроме России входят Армения, Беларусь, Казахстан и Киргизия. Доход таких сотрудников-иностранцев с первого дня их работы в российской компании будет облагаться по ставке в 13%, независимо от наличия или отсутствия у них статуса налогового резидента [1] .

Остальные лица, получающие доходы из российских источников, налоговыми резидентами не являются.

К резидентам и нерезидентам могут применяться разные правила налогообложения доходов, даже если характер и источник этих доходов одинаковы.

Споры вокруг кадастровой оценки стоимости недвижимости

С момента появления кадастровой стоимости в качестве налоговой базы (сначала - по земельному налогу, затем - по отдельным видам недвижимого имущества для налога на имущество организаций и наконец - по налогу на имущество физических лиц), начались споры об адекватности уровня кадастровой стоимости того или иного объекта налогообложения (земельного участка, дома, квартиры, гаража).

Кадастровая оценка в большинстве случаев осуществляется методами массовой оценки на основе данных о сделках с соответствующим имуществом (в среднем - с заниженной ценой). Ее результат действует на протяжении ряда лет и потому не следует за колебаниями рынка, однако кадастровую стоимость можно оспорить - как в досудебном порядке, так и в судах. Впрочем, процесс оспаривания потребует заказа (и оплаты услуг) оценки объекта у независимого оценщика, что в большинстве случаев окажется экономически нецелесообразным.

Для того чтобы знать точную сумму налога, обязательным условием является значение кадастровой стоимости объекта недвижимости. Ее можно получить с помощью специального он-лайн сервиса Федеральной службы государственной регистрации, кадастра

1. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года, статья 73

и картографии (Росреестр) https://rosreestr.ru/wps/portal/online_request . Налоговый калькулятор на сайте ФНС России https://www.nalog.ru/rn77/service/nalog_calc/ позволяет произвести расчет земельного налога и налога на имущество физических лиц тут.

Стоит помнить, что по налогу на имущество физических лиц, исчисляемому сейчас в большинстве субъектов РФ от кадастровой стоимости, предусмотрен налоговый вычет (в размере кадастровой стоимости 10 кв. м для комнаты, 20 кв. м для квартиры и 50 кв. м для жилого дома), а для многодетных семей есть дополнительные льготы, предусмотренные пунктом 6.1 статьи 403 НК РФ . Экономический смысл этого вычета вовсе не в наличии некоей социальной нормы жилья, которую почему-то не нужно облагать имущественными налогами, а в том, что он позволяет с лихвой устранить неточности кадастровой оценки по 99 % подлежащих налогообложению объектов недвижимости. По земельному налогу для всех пенсионеров, предпенсионеров, многодетных семей и некоторых других категорий граждан (п. 5 статьи 391 НК РФ) предусмотрен вычет в размере 600 кв.м (шести соток) площади одного земельного участка. Если участков в собственности несколько, то до 31 декабря года, являющегося налоговым периодом, в налоговую инспекцию подается уведомление о выбранном для вычета объекте. Если уведомление не подать, то налоговая инспекция определит льготный объект сама, исходя из принципа максимального сокращения налоговой нагрузки для налогоплательщика.

Социальные налоговые вычеты. Основные моменты

Максимальная сумма на вычет составляет 120 тыс. руб. в год (т.е. возвращается не более 15,6 тыс. руб.). Эта сумма распространяется на все социальные налоговые вычеты, кроме дорогостоящего лечения и благотворительности. Поэтому стоит выбирать, на что было потрачено больше средств, либо суммы могут складываться до лимита в 120 тыс. руб. (например, 100 тыс. — расходы на обучение и 20 тыс. — расходы на лечение)

Вычеты на обучение

- Вернуть часть уплаченного НДФЛ при вычете на обучение можно, только если оплачивались образовательные услуги в официальных образовательных учреждениях (например, в вузе, техникуме, автошколе или учебных курсах, программах дополнительного образования и т. д.). Это должно быть подтверждено лицензией на осуществление образовательной деятельности;
- Нет никаких ограничений на форму обучения (при условии оплаты собственного обучения) и на его место;
- При оплате не своего обучения (например, ребенка, брата или сестры) существует ряд ограничений: возраст обучающегося до 24 лет, форма обучения — только очная, договор составлен на налогоплательщика и документы, подтверждающие оплату, тоже на налогоплательщика. Максимальная сумма на вычет на одного ребенка — 50 тыс. руб., на брата/сестру — 120 тыс. руб.;
- Вычет за обучение возможен только за тот год, когда гражданин производил непосредственную оплату.

Вычеты на лечение

- Вернуть часть уплаченного НДФЛ при вычете на лечение можно, только если оплачивались медицинские услуги, предоставленные медучреждениями России, у которых есть лицензия, и оплаченные услуги входят в специальный перечень медицинских услуг;
- Вычет распространяется на покупку медикаментов (если это связано с назначением врача и они входят в перечень медикаментов на вычет), а также на оплату добровольного медицинского страхования. Вычет можно получить и при оплате лечения супруга, родителей, детей до 18 лет;
- На перечень дорогостоящих медицинских услуг ограничение в 120 тыс. руб. не распространяется (п.2 ст. 219 НК РФ), вычет предоставляется на всю сумму лечения. Все перечни утверждены Постановлением Правительства РФ от 19 марта 2001 г. № 201 .

Вычет на благотворительность

- Вычет на благотворительность ограничивается максимальной суммой, равной 25% суммы годового дохода налогоплательщика (абз. 7 пп. 1 п. 1 ст. 219 НК РФ). Соответственно, максимальная сумма возврата на руки равна 13% х 25% х годовой доход налогоплательщика;
- Предел в 25% распространяется на всю совокупность благотворительных расходов, а не по каждому из них;
- Вычет распространяется как на благотворительность в денежном выражении, так и на благотворительность, оказанную в виде передачи имущества;
- Список организаций, которым может быть оказана благотворительность с применением вычета, строго регламентирован п. 1 ст. 219 НК РФ .

Вычеты на пенсию и страховку

- Право на получение этих вычетов регулируется пунктами 4 и 5 статьи 219 НК РФ ;
- Основанием для получения вычета являются подтвержденные документами расходы на:

1) на взносы, сделанные в негосударственные пенсионные фонды, по договорам негосударственного пенсионного обеспечения;

2) на страховые взносы, сделанные в страховые организации, по договорам добровольного пенсионного страхования;

3) на страховые взносы, сделанные в страховые организации, по договорам добровольного страхования жизни, если такие договоры заключены на срок не менее пяти лет.

- Взносы, дающие право на вычет, могут сделаны не только для себя, но и в пользу супругов и ряда близких родственников.

Имущественный налоговый вычет при покупке жилья. Основные моменты

Вычет распространяется на покупку или строительство жилья (в том числе при покупке квартиры в строящемся доме по договору долевого участия), на покупку земельного участка с домом или под строительство, на расходы по уплате процентов по целевым (в т.ч. ипотечным) кредитам, на расходы по ремонту и отделке жилья, приобретенного у застройщика без отделки.

- Максимальная сумма на вычет не превышает 2 млн руб., т.е. может быть возвращено не более 260 тыс. руб., при этом если гражданин заплатил за налоговый период меньшую сумму, то вернуть налог можно в течение нескольких лет. По ипотечным процентам с 2014 года установлен предел в 3 млн руб., если кредит оформлен до 2014 года - ограничений по сумме нет. Вычет по ипотечным процентам можно получить только с основным вычетом на покупку жилья. Также при расчете вычета по ипотечным процентам учитывается только выплата кредитных процентов, а выплаты по основному долгу в расчет не идут.
- Однократность вычета: его можно получить частями, например, за покупку нескольких объектов недвижимости (например, если вы выкупили у соседей по коммунальной квартире 2 комнаты по 1 млн руб.), но суммарно право на вычет 2 млн. рублей предоставляется только один раз в жизни.
- Вычет не распространяется на приобретение имущества у взаимозависимых лиц (супруга, родителей и т.д., перечень конкретизирован в статье 105.1 НК РФ), налоговый вычет не предоставляется на сумму материнского капитала, используемую при покупке жилья. Однако при покупке родителями квартиры для своего несовершеннолетнего ребенка (право собственности на ребенке) родители могут получить вычет за ребенка, при этом по достижении 18 лет ребенок не теряет право получить налоговый вычет самостоятельно на приобретенный им новый объект недвижимости.
- Никаких сроков на получение вычета нет (если недвижимость приобретена в прошлом, например в 2014 году, и вычет не был оформлен сразу, то его можно оформить и в текущем году), стоит только помнить, что подоходный налог возвращают не более чем за три последних года, предшествующих подаче документов на вычет в налоговые органы. Поэтому рекомендуется выбрать год, в котором получены максимальные доходы, чтобы получить вычет целиком, если не хочется растягивать получение его на несколько лет.

Как получить налоговый вычет. Основные моменты

Существует два способа получения налогового вычета:

- через налоговый орган (тогда вся сумма поступает на банковский счет, указанный налогоплательщиком в заявлении);
- через работодателя (в этом случае с заработной платы налогоплательщика не будет удерживаться налог на доходы).

Какой способ получения вычета выбрать - решать налогоплательщику.

Заявление и весь пакет документов подается по месту регистрации налогоплательщика (если налогоплательщик работает в Москве, а зарегистрирован в Сочи, то нужно обратиться в налоговую инспекцию в Сочи).

Также стоит помнить, что если расходы налогоплательщик понес в 2017 году, то документы на вычет он может приносить только в 2018 году. При этом для получения вычета не требуется обязательно подавать заявление в срок подачи налоговой декларации (обычно это не позднее 30 апреля (статья 229 НК РФ).

Документы на налоговый вычет можно подать и без личного посещения налоговой инспекции - через “Личный кабинет налогоплательщика” на сайте www.nalog.ru . (Правда, для получения доступа к нему один раз посетить офис налоговой все-таки придется). Подтверждающие право на вычет документы также загружаются удаленно. Как показывает опыт, если чего-то не хватает, то инспектор может оперативно связаться с вами и попросить добавить в кабинет необходимые документы.

Интересную подборку жизненных ситуаций, связанных с получением разного рода вычетов, можно найти в публикации на сайте “Т—Ж” .

"Льготные" доходы в России

Статья 217 НК РФ «Доходы, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения)» содержит несколько десятков пунктов, каждый из которых - это отдельный вид возможного дохода гражданина, при определенных обстоятельствах освобождаемый от обложения НДФЛ.

Чаще всего в жизни можно встретиться с такими “льготными доходами” как:

1. **стипендии** , если они выплачиваются через вузы, а также в некоторых других случаях (пункт 11);
2. **доходы от продажи имущества** (пункт 17.1) -

- недвижимого, если оно находилось в вашей собственности более *пяти* лет;
- любого другого, если оно было в собственности более *трех* лет.

Из этих правил есть исключения:

- во-первых, если недвижимое имущество было получено в результате приватизации, по договору пожизненного содержания с иждивением, в порядке наследования или как подарок от близкого родственника, то льгота по НДФЛ появляется через три года, а не через пять лет владения (пункт 3 статьи 217.1 НК РФ);
- во-вторых, при продаже акций и облигаций есть свои особенности налогообложения.

1. **компенсации волонтерам** (в денежной или натуральной форме), если они связаны с безвозмездной добровольческой деятельностью, регулируемой специальным законодательством (пункт 3.1);
2. **доходы от личного подсобного хозяйства** , если в нем не применяется наемный труд, а площадь земельного участка на превышает определенный максимум - от 0,5 гектаров в зависимости от региона (пункт 13).

Глава 3. Доходы

Глоссарий

доходы в денежной форме

доходы в натуральной форме

минимальная заработная плата

минимальный размер оплаты

нетрудовые доходы

трудовая книжка

трудовой договор

трудовые доходы

предпринимательская деятельность

Бизнес-план

дисконтирование

Раздел 3.1. Какие бывают доходы

К содержанию

Глоссарий

безусловный базовый доход

3.1.1. Денежные и неденежные доходы

Обычно при слове “доход” мы представляем сумму денег. Доходы в денежной форме удобны: они ликвидны , легко обмениваются на необходимые нам товары и услуги, а также, как правило, компактны.

Взвесьте мне зарплату

Компактность - не самое главное свойство дохода, но все же немаловажное. В ряде стран заработную плату получают мешками, а для того чтобы расплатиться в ресторане, надо выложить на стол пачку высотой в несколько сантиметров. Для получения этого опыта можно съездить, например, в Узбекистан. В последние годы цены на товары и услуги в этой стране сильно выросли, а денежные купюры остались прежние. Вот и приходится за заработной платой приходить не с кошельком, а с сумкой. Далее →

В современной России, как и во всех развитых странах, распространяется возможность получения дохода без необходимости куда-то ходить и пересчитывать купюры - все заработанное перечисляется на банковскую карту . Но в конечном счете это тоже денежная форма дохода, потому что в банкомате мы можем получить бумажные деньги, и в магазине мы сможем расплатиться картой так же легко, как купюрами.

Именно денежные суммы мы заносим в доходную часть бюджета. Но неденежные доходы (или доходы в натуральной форме) тоже можно и нужно учитывать в бюджете и при планировании.

Доходы в натуральной форме - это материальные предметы, которые мы производим сами или получаем в качестве оплаты. Например, урожай, который семья вырастила на своем участке, можно съесть или продать, но изначально она имеет в своем распоряжении мешки картошки, кочаны капусты и пучки редиски. Даже если урожай не трансформируется путем продажи в бумажные купюры, а потребляется самостоятельно - это все равно доход, который может быть учтен в бюджете. Правда, сделать это получится в статье “Расходы”. Если мы каждый месяц покупаем 10 килограммов картошки, а в конце лета выкопали 30 килограммов, то в сентябре, октябре и ноябре можем ставить 0 напротив этого пункта расходов. И теперь эти деньги мы можем потратить на другие товары.

Доходы по форме: денежные и в натуральной форме

Доходы в денежной форме	Доходы в натуральной форме
– ликвидные; – в бюджете: статья «доходы»	– менее ликвидные; – в бюджете: статья «доходы», если продали/ снижение статьи «расходы», если потребили

Форма доходов: денежная и натуральная

Иногда, даже не производя какие-то вещи для личного потребления, человек может получать весь доход в натуральной форме.

Как посмотреть мир, не тратя денег

Оплата труда в натуральной форме имеет давнюю историю: воины получали право грабить завоеванные города, мельники за свою работу получали плату частью перемолотой муки, работники нанимались за еду и кров. Далее →

В новейшей истории России был период, когда рабочие некоторых предприятий время от времени получали часть заработной платы (а иногда и всю зарплату) в неденежной форме.

Про бартер

В 1990-е годы в России для[борьбы с инфляцией](/lectures/8242) в экономике резко сократили объем денежной массы (точнее, денежная масса росла, но не теми темпами, которые были нужны для обеспечения сделок). Этот шаг и разрыв существовавших в СССР цепочек поставок и получения товаров привели к развитию бартерных отношений. Далее →

Сейчас, согласно Трудовому кодексу РФ, вам тоже могут заплатить в неденежной форме, но не более 20% зарплаты и только с вашего согласия (ст. 131 ТК РФ).

Выплата заработной платы
В натуральной форме
20% не больше
с согласия работника
По справедливому эквиваленту

Заработная плата в натуральной форме

Трудовое законодательство про неденежную оплату труда

Дальнейшие разъяснения можно посмотреть в [постановлении Пленума Верховного суда РФ от 17.03.2004 №2 "О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации"](http://ivo.garant.ru/#/document/12134976/paragraph/313:2). Далее →

Итак, создали вы что-то сами или получили как оплату труда, но это тоже доход, он может быть измерен в деньгах и учтен при составлении личного бюджета, даже если пока деньгами не является.

При формировании личного бюджета за счет учета доходов в натуральной форме можно либо увеличить графу “Доходы” (если полученные предметы вы хотите и можете продать), либо уменьшить графу “Расходы” (если потребление полученных предметов ведет к экономии средств). И в том и в другом случае, если эти доходы вы получаете постоянно или на протяжении заранее определенного времени , их можно учитывать при планировании.

3.1.2. Трудовые и нетрудовые доходы

Трудовые доходы зависят от наших непосредственных усилий. Прежде всего это заработная плата наемных работников. Если предприниматель принимает активное участие в работе своей фирмы, то его доходы тоже можно назвать трудовыми.

Нетрудовые доходы - те, которые достались без затрат труда. К ним относятся, например, процентные выплаты по вкладам, дивиденды по ценным бумагам, арендная плата за квартиру, наследство, выигрыши в лотерею, социальные выплаты.

Доходы по типу усилий: трудовые и нетрудовые

Трудовые доходы

Непосредственно зависят от усилий

Сдельная оплата труда

Нетрудовые доходы

Не связаны с затратами труда

Проценты по вкладам, дивиденды, рента, наследство, выигрыш в лотерею, социальные выплаты

Трудовые и нетрудовые доходы

Хорошо ли, когда человек получает деньги, не работая? В одних странах считают, что трудиться, а точнее быть трудоустроенными должны все, и принимают нормативные акты, карающие за тунеядство. В других вводят безусловный базовый доход, который выплачивают каждому жителю определенной территории, вне зависимости от того, работает он или нет.

Про тунеядство и безусловный доход

В 1961 году Президиумом Верховного Совета СССР был принят указ "Об усилении борьбы с лицами, уклоняющимися от общественно полезного труда и ведущими антиобщественный паразитический образ жизни". В 2015 году в Республике Беларусь был подписан Декрет №3 "О предупреждении социального иждивенчества", предполагающий уплату налога на тунеядство. Далее →

Что по этому поводу говорит экономическая теория? Согласно модели предложения труда, рост нетрудового дохода снижает оптимальное для индивида количество часов работы. Логика такова: если человек может обеспечить свое потребление частично за счет незаработанных денег, то работать он может меньше. Если нетрудовые доходы очень высоки, то человек может вообще отказаться от выхода на работу. Например, в конце XX века слишком щедрые социальные пособия в скандинавских странах привели к снижению мотивации к труду. Эта же логика распространяется на нетрудовые доходы, которые индивид получает в натуральной (неденежной) форме. Если работодатель оплачивает работнику медицинскую страховку, то работнику не надо на нее тратить деньги, следовательно, их не надо зарабатывать.

А вот повышение заработной платы, согласно этой модели, влияет на желание работать двояко. Все зависит от предпочтений людей. Для одних рост заработной платы означает, что лежать лишний час на диване становится слишком дорого, поэтому они увеличат предложение своего труда - начнут работать больше часов. Другие люди удовлетворены общей суммой своего дохода. И повышение заработной платы означает, что они могут получить в месяц ту же сумму, работая меньше. Считается, что предпочтения человека

меняются в зависимости от величины заработной платы. Сначала он реагирует на рост зарплаты положительно - начинает работать больше, а затем, когда доходы уже очень высоки и есть риск не потратить все заработанные деньги и окончательно потерять здоровье, связь становится отрицательной.

Увидеть в чистом виде эти эффекты в жизни мешает нормированный рабочий день: повысится или снизится заработная плата, человек все равно будет сидеть в офисе с 9 до 18 часов. Также сложно представить, как работодатель говорит вам, что повышает заработную плату или будет оплачивать ваши занятия спортом и проезд до работы, а вы начинаете собирать вещи, потому что теперь предпочтете работать на час меньше. Однако модель предложения труда позволяет получить представление о стимулах, которые создает работодатель и государство, изменяя уровень заработной платы, налогов, социальных пособий.

3.1.3. Легкие и трудные доходы

Для понимания наших возможностей к сбережению части доходов иногда полезно учитывать особенности нашего мышления. Есть теория ментальных счетов, согласно которой человек мысленно как будто создает отдельные счета, по которым раскладывает свои доходы (это же относится и к расходам). К деньгам на каждом из этих счетов устанавливается свое отношение, применяются свои правила, накладываются свои ограничения. То есть счета различаются по важности, по ценности, которую человек присваивает деньгам, лежащим на счете. В итоге рубль с одного счета психологически может быть совсем не эквивалентен рублю с другого счета. Проиллюстрируем данный эффект на примере.

Представьте, что в один день вам достается наследство дальней родственницы, которое вы никак не ожидали получить. На ваш счет поступает довольно приличная сумма - как вы будете относиться к этим деньгам? Так же, как к другим деньгам, заработанным тяжелым каждодневным трудом? Как показывают эксперименты и практика [1], подобные доходы воспринимаются как нежданная удача (подобно выигрышу в лотерею или казино), и мысленно сумма помещается на счет “Легкие деньги”. Отношение к легким деньгам такое же легкое - их можно без зазрения совести прокутить: внепланово устроить грандиозную вечеринку, купить что-то дорогое и не столь необходимое или же вложиться в очень рисковый проект (пойти поиграть на бирже). Совсем другое отношение к вашей зарплате: она лежит на счету “Трудные деньги”, которые в отличие от легких денег тратятся гораздо более эффективно, обдуманно и по большей части на жизненные нужды. А между тем все деньги по своей сути абсолютно одинаковы и имеют одинаковую экономическую ценность.

1. Thaler, R. Mental accounting matters // D. Kahneman and A. Tversky, eds. Choice, Values and Frames. Cambridge: Russell Sage Foundation, 1999. Талер получил за свои исследования Нобелевскую премию в 2017 году.

Доходы по отношению к ним: трудные и легкие

Трудные деньги
– потребовали приложения большого количества усилий;
– обладают высокой ценностью;
– будут потрачены на необходимое, скрепя сердце

Легкие деньги
– достались легко;
– не обладают особой ценностью;
– будут потрачены легко на ненужное

Легкие и трудные доходы

Если у вас есть мечта и свалившегося наследства хватает на ее более быструю реализацию - потратьте деньги именно на это. Если суммы недостаточно, постарайтесь все же отнестись к легким деньгам не менее бережно, чем к трудным, и отложить их. Рекомендуется также откладывать хотя бы небольшую часть трудовых доходов.

Несколько лайфхаков о том, как накопить

Сложно говорить о том, как накопить деньги, не затрагивая тему экономии на [расходах](/chapter/8237), ведь всем известно, что повышение заработной платы, как правило, ведет к увеличению потребностей и потребления. Однако есть способы, которые предполагают манипуляции только с доходами. Далее →

Как накопить?

1. ПОСТАВЬТЕ ФИНАНСОВУЮ ЦЕЛЬ
2. КОПИТЕ ХОТЯ БЫ ПОНЕМНОГУ
3. ИНВЕСТИРУЙТЕ НАКОПЛЕННОЕ В АКТИВЫ, НЕ ТРАТЬТЕ НА ПОВСЕДНЕВНЫЕ НУЖДЫ
4. ПОЛУЧАЙТЕ НЕТРУДОВЫЕ ДОХОДЫ И ОБЯЗАТЕЛЬНО БУДЬТЕ СЧАСТЛИВЫ

Как накопить?

Откладывать деньги проще, если представлять, на что вы копите, то есть в начале надо поставить финансовую цель . Довольно разумно тратить деньги не только на потребление товаров и услуг, но стараться приобретать активы , которые будут в дальнейшем приносить доход. Делая вклады в банке, чтобы получать проценты с накопленных сумм; покупая акции, чтобы получать дивиденды; инвестируя в недвижимость, чтобы сдавать квартиру и получать

арендную плату, вы инвестируете в активы. Если действовать последовательно и иметь силу воли, то через некоторое время можно получить неплохую прибавку к трудовым доходам или не зависеть от них вообще.

3.1.4. Статистика доходов населения в России

Предыдущие классификации носили скорее теоретический характер. Перейдем к практике учета доходов в Российской Федерации. На сайте Федеральной службы государственной статистики много полезной информации о доходах россиян можно найти в разделе «Уровень жизни» .

Например, посмотреть уровень среднедушевых доходов в России в целом и в отдельных регионах. По предварительным данным в 2020 году среднедушевые денежные доходы россиян составили 35 740 рублей.

Об уровне неравенства можно судить по распределению населения по величине среднедушевых денежных доходов. За 2020 год оно представлено в таблице ниже:

Среднедушевой доход в месяц, руб.	Доля населения РФ
до 7 000,0	3,5
от 7 000,1 до 10 000,0	5,6
от 10 000,1 до 14 000,0	9,8
от 14 000,1 до 19 000,0	12,9
от 19 000,1 до 27 000,0	18,1
от 27 000,1 до 45 000,0	25,4
от 45 000,1 до 60 000,0	10,5
свыше 60 000,0	14,2
от 60 000,1 до 75 000,0	5,7
от 75 000,1 до 100 000,0	4,6
свыше 100 000,0	3,9

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов в процентах

Источник: Федеральная служба государственной статистики, оценка на основании данных выборочного обследования домашних хозяйств и макроэкономического показателя денежных доходов населения.

Среднедушевые доходы населения можно сравнить с прожиточным минимумом, установленным с 1 января 2021 года в Российской Федерации [1] .

Все население	трудоспособное население	пенсионеры	дети

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 31.12.2020 г. № 2406)

11 653	12 702	10 022	11 303

Величина прожиточного минимума по Российской Федерации, рублей в месяц

Источник: Федеральная служба государственной статистики

Также на сайте есть информация о том, какая величина прожиточного минимума установлена постановлениями региональных Правительств в отдельных регионах.

Доходы можно получать из разных источников. К трудовым доходам относят заработную плату и доход от предпринимательской деятельности. Социальные выплаты и доходы от собственности являются нетрудовыми доходами. Распределение доходов россиян по источникам поступления за 2020 год приведено в таблице.

Всего денежных доходов, млрд.рублей	доходы от предпринимательской и другой производственной деятельности	оплата труда наемных работников	социальные выплаты	доходы от собственности	прочие денежные поступления
62 700,8	5,2 %	58,5 %	20,8 %	4,4 %	11,1 %

Объем и структура денежных доходов населения Российской Федерации по источникам поступления

Источник: Федеральная служба государственной статистики

Как мы видим, больше всего доходов в 2020 году было получено в виде заработной платы наемных работников. О них мы и поговорим в первую очередь. Каждый следующий раздел этой главы будет посвящен отдельному источнику дохода.

Раздел 3.2. Заработная плата

К содержанию

3.2.1. Оформление трудовых отношений

Получение заработной платы обычно ассоциируется с работой по найму. У такой работы есть свои плюсы и минусы.

Основным недостатком работы по найму является сложность существенного увеличения доходов. Даже если ваша работа предполагает выплату бонусов и премий, как правило, для их получения приходится изрядно потрудиться. Также проблемы могут возникнуть в связи с тем, что вашу работу оценивает не рынок, а начальник: работая изо всех сил, можно не получить прибавку к заработной плате.

Преимущества работы по найму:

- работник делает работу только в рамках своих должностных обязанностей;
- работник несет меньше рисков, чем работодатель;
- работник может претендовать на фиксированный доход, указанный в договоре;
- работник имеет право на выходные дни и оплачиваемый отпуск и больничный.

Если человек не склонен к риску, то для него работа по найму выглядит привлекательнее, чем открытие своего бизнеса или оформление в качестве самозанятого.

Однако то, что вас приняли на работу, еще не гарантирует, что заработная плата будет выплачена и начальник не заставит работать до поздней ночи без соответствующей компенсации. Для того чтобы работа приносила доход, на который вы вправе рассчитывать, важно знать свои права.

Работа по найму предполагает заключение договора с работодателем. В договоре определяются права и обязанности сторон: какую работу должен выполнять работник и сколько ему будет платить за это работодатель. Перечень обязательных положений трудового договора содержится в статье 57 Трудового кодекса РФ.

На что обратить внимание при заключении трудового договора

Согласно российскому законодательству, в трудовом договоре обязательно должны быть указаны: Далее →

Договор является основным документом, на основании которого можно решать трудовые споры . Если договор с работодателем не заключен, то практически невозможно доказать факт работы и претендовать на ее оплату.

Договор может быть не только трудовой

Если вы не планируете провести в компании долгое или неопределенное время, а просто готовы выполнить работу с четкой датой начала и окончания, то может быть заключен не трудовой, а гражданско-правовой договор. Как правило, это договоры подряда, поручения и возмездного оказания услуг. [Они имеют ряд важных отличий от трудового договора.](http://www.garant.ru/article/6497/) Далее →

Согласно статье 60 Трудового кодекса РФ, работодатель не может требовать от работника выполнять работу, которая не предусмотрена трудовым договором.

В статье 64 Трудового кодекса РФ написано, что нельзя необоснованно отказывать в заключении трудового договора. Это означает, что при устройстве на работу вам не могут отказать из-за возраста (трудовые договоры можно заключать с 16 лет), национальности, отсутствия регистрации по месту жительства, убеждений, отношения к религии, места жительства, наличия детей - всего, что не относится к деловым и профессиональным качествам человека.

Договор заключается в двух экземплярах, один из которых хранится у работодателя, а второй - у работника.

Помимо трудового договора, в жизни наемного работника есть еще несколько важных документов. С 1 января 2020 года в России началось формирование электронных трудовых книжек .

В трудовую книжку работодатель должен внести сведения о месте, сроках работы и занимаемой должности. Также необходимо проследить, что на основании трудового договора работодатель оформил приказ (распоряжение) о приеме на работу. Это легко сделать, потому что в течение трех дней после подписания работодателем, приказ должен быть подписан работником.

Если нет договора и приказа, то вы фактически не являетесь работником и не можете претендовать на оплату вашего труда. Если не ведется трудовая книжка, то могут возникнуть сложности с определением стажа работы.

Также рекомендуется проследить, делает ли работодатель страховые взносы за работника в Федеральную налоговую службу (сведения можно запросить у самого работодателя или в Пенсионном фонде).

Почему работодателю не всегда выгодно заключать договор

Одна из важных причин, по которой работодателю может быть выгодно не заключать договор официально и не сообщать о том, что на работу принят новый сотрудник, - возможность сэкономить деньги. За каждого работника надо перечислить в Федеральную налоговую службу [налог на доходы физических лиц](https://finuch.ru/lecture/8382#anchor_2) и страховые взносы. Тарифы страховых взносов определены в [статье 425 Налогового кодекса Российской Федерации](http://ivo.garant.ru/#/document/10900200/entry/425:0)и составляют: Далее →

3.2.2. Права и обязанности работника

Основные права и обязанности работника можно узнать из статьи 21 Трудового кодекса РФ .

Среди прочего наемный работник имеет право на:

- заключение, изменение и расторжение трудового договора;
- предоставление ему работы, обусловленной трудовым договором и рабочего места, соответствующего нормативам оплаты труда;
- своевременную и полную оплату своего труда в соответствии со своей квалификацией, сложностью труда, количеством и качеством выполненной работы;
- отдых после рабочего дня нормальной продолжительности; еженедельные выходные дни; нерабочие праздничные дни; оплачиваемые ежегодные отпуска;
- разрешение индивидуальных и коллективных трудовых споров, включая право на забастовку.

У работника есть и обязанности, перечисленные в той же статье 21 Трудового кодекса :

- добросовестно исполнять свои трудовые обязанности в соответствии с трудовым договором;
- соблюдать правила внутреннего трудового распорядка;
- соблюдать трудовую дисциплину;
- выполнять установленные нормы труда;
- соблюдать требования по охране труда и обеспечению безопасности труда;
- бережно относиться к имуществу работодателя.

В случае неисполнения работником своих обязанностей работодатель может привлечь его к дисциплинарной ответственности или расторгнуть договор. Если работник испортил имущество работодателя, то также может быть уволен и обязан возместить ущерб. Хотя иногда доказать как факт нарушения трудовой дисциплины, так и нанесение ущерба бывает довольно сложно.

Права и обязанности работника и работодателя на конкретном рабочем месте и в конкретной организации уточняются множеством документов: трудовым договором, коллективным договором, локальными нормативными актами уставом организации, внутренними приказами, распоряжениями, должностными инструкциями, правилами внутреннего распорядка и пр.). Это не значит, что все их необходимо изучить перед тем, как устраиваться на работу. Но получить информацию об их существовании и узнать основные положения полезно, особенно если возникает конфликт.

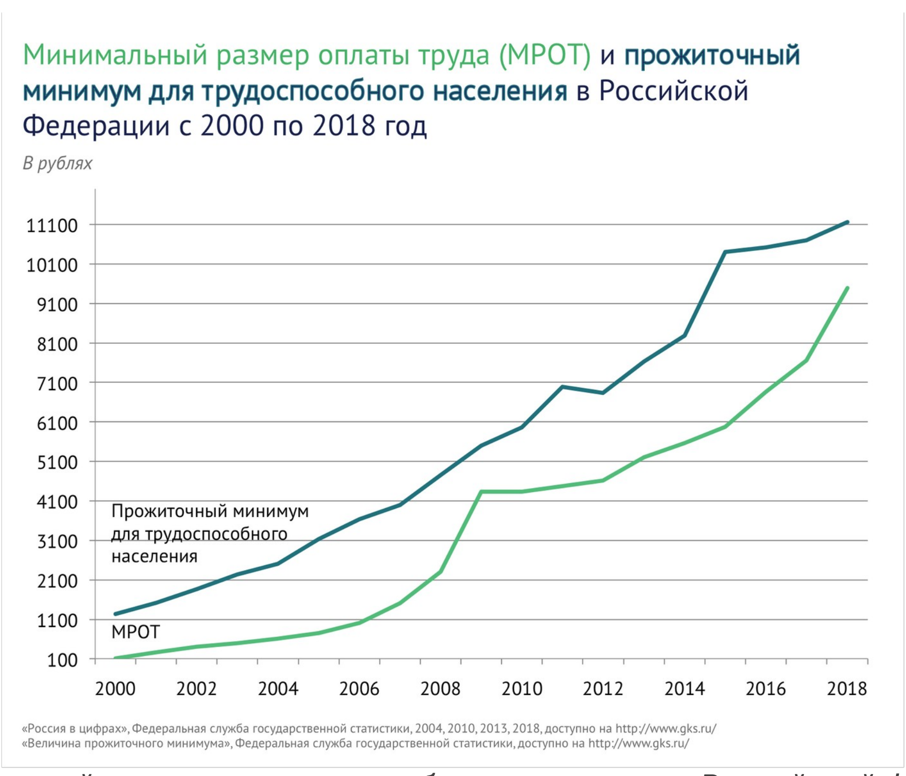
Что такое коллективный договор

Коллективный договор заключается между представителями работников и работодателя в результате коллективных переговоров и регулирует социально-трудовые отношения в организации и у индивидуального предпринимателя Далее →

3.2.3. Оплата труда наемного работника

В статье 130 Трудового кодекса РФ перечислены основные государственные гарантии по оплате труда работников. Среди них - величина минимального размера оплаты труда (МРОТ) в Российской Федерации. Заработная плата наемного работника не может быть ниже МРОТ.

Минимальный размер оплаты труда устанавливается на всей территории страны и не может быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения (согласно статье 133 ТК РФ). С 1 января 2021 года МРОТ на территории Российской Федерации установлен на уровне 12 792 рубля. Поменялась методика его расчета. Теперь МРОТ составляет 42% от медианной заработной платы. Медиана определяется следующим образом: половина населения страны получает заработную плату ниже этой величины, половина - выше. Некоторые регионы устанавливают свой МРОТ, который не может быть ниже федерального.



МРОТ и прожиточный минимум трудоспособного населения в Российской Федерации с 2000 по 2018 год

И это еще не всё. В Трудовом кодексе РФ упоминается также минимальная заработная плата. Согласно части 1 статьи 133 размер минимальной заработной платы может устанавливаться в субъекте Российской Федерации региональным соглашением между правительством субъекта Федерации, объединением профсоюзов и объединением работодателей. Такие соглашения сейчас есть в 46 регионах . После заключения соглашения к нему предлагается присоединиться всем работодателям региона. И если работодатель в течение месяца не предоставил мотивированный письменный отказ, то он считается присоединившимся. В этом случае он обязан выполнять условия соглашения, то есть начислять своим работникам заработную плату не ниже установленной соглашением. Если работодателю удалось отказаться от участия в соглашении или в регионе соглашение не заключено, то заработная плата его сотрудников не может быть ниже минимального размера оплаты труда.

Однако и тут есть подвохи. Заработная плата работника включает не только оклад, но и компенсационные и стимулирующие выплаты (о них речь пойдет чуть ниже), при этом сам оклад может оказаться ниже МРОТ. Также под заработной платой подразумевается не сумма, которая выплачивается работнику, а сумма, которая ему начисляется. То есть до вычета налога на доходы физических лиц . Это означает, что в худшем случае на руки вы можете получить сумму МРОТ за вычетом 13%.

В статье 135 Трудового кодекса РФ указано, что заработная плата работнику устанавливается трудовым договором в соответствии с действующими у данного работодателя системами оплаты труда. Системы оплаты труда, в свою очередь, устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами, но должны соответствовать трудовому законодательству. Так же устанавливаются системы премирования.

Системы оплаты труда включают:

- размеры тарифных ставок;
- размеры окладов;
- размеры доплат и надбавок как компенсаций;
- размеры доплат и надбавок для стимулирования сотрудников.

Это означает, что, помимо базового оклада, работник может получать компенсации и премии. Доплаты работодатель обязан выплачивать на основании федерального законодательства, а надбавки - по собственному желанию.

Обоснования компенсационных доплат можно найти в статьях 146 - 154 Трудового кодекса РФ. Доплаты положены за:

- вредные или опасные условия труда;
- работу в местностях с особыми климатическими условиями;
- совмещение профессий (должностей);
- сверхурочную работу;
- работу в ночное время, выходные и нерабочие праздничные дни.

Стимулирующие доплаты и надбавки могут выплачиваться, например, за ученую степень, звание; за выслугу лет (стаж работы); за знание иностранного языка.

Про стимулы

На тему создания стимулов в организациях написаны тысячи статей и книг. В 2015 году за исследования в этой области премию имени Нобеля получили Оливер Харт и Бенгт Холмстрём. Далее →

3.2.4. Что делать если не платят зарплату?

Даже заключив договор и выполняя все обязанности, работник может столкнуться с задержкой заработной платы. Есть несколько способов отстоять свои права на своевременное получение оплаты труда в полном объеме.

Начать можно с обращения к работодателю. В статье 142 Трудового кодекса РФ написано, что, если заработную плату задерживают более 15 дней, работник может не выходить на работу, уведомив работодателя в письменной форме, причем на это время за ним сохраняется средний заработок. Отдыхать таким образом работник вправе, пока работодатель не известит его, что готов выплатить всю задержанную зарплату. Однако эта норма не распространяется, например, на государственных служащих, сотрудников организаций, обслуживающих опасные производства, жизнеобеспечения населения.

Если вам кажется, что обращение к работодателю не поможет, следующей инстанцией является Федеральная служба по труду и занятости (Роструд). Согласно статье 355 Трудового кодекса РФ, основными задачами этой организации являются:

- обеспечение соблюдения и защиты трудовых прав и свобод граждан, включая право на безопасные условия труда;
- обеспечение соблюдения работодателями трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права.

Достаточно написать письменное заявление в свободной форме, и государственным инспектором труда будет проведена проверка. И если проблема действительно существует, то к работодателю будут применены санкции.

Еще одним способом заставить работодателя перечислить заработную плату в полном объеме является обращение в суд. В суд тоже надо написать заявление. При этом можно получить дополнительно компенсацию за каждый день просрочки.

Если же есть желание еще и наказать работодателя, то необходимо обратиться в прокуратуру. При задержке заработной платы работодателю грозит штраф. Если заработная плата не выплачивается более двух месяцев, может наступить уголовная ответственность для работодателя, вплоть до лишения свободы.

Раздел 3.3. Доходы от предпринимательства

К содержанию

3.3.1. Кто такой предприниматель и как им стать

Увеличение заработной платы наемного работника связано либо с восхождением по карьерной лестнице, либо с работой на износ (совмещением должностей, сверхурочной работой). Многие считают, что более-менее быстрое повышение доходов можно получить, только открыв свой бизнес.

При этом человек, решивший стать индивидуальным предпринимателем или создать фирму, должен понимать, что открытие собственного бизнеса приводит к обязательным расходам и ответственности, но не приносит гарантированный доход.

Гражданский кодекс РФ определяет предпринимательскую деятельность как самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Согласно российскому законодательству, систематическая предпринимательская деятельность в обязательном порядке предполагает регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя или регистрацию юридического лица. В этой связи возникает вопрос, в какой форме регистрировать свой бизнес. Законодательством предусмотрены разные организационно-правовые формы бизнеса, различающиеся в зависимости от количества учредителей, имущественной ответственности учредителей, структуры управления. Для малого бизнеса актуальными формами регистрации являются индивидуальный предприниматель (ИП) и общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Сравнение организационно-правовых форм ведения бизнеса

[Сравнение организационно-правовых форм ведения бизнеса] Далее →

Регистрация ИП - более простая и дешевая процедура, чем регистрация ООО. Для регистрации ИП необходимо предоставить следующие документы:

- паспорт;
- заявление;
- квитанцию об уплате государственной пошлины (800 рублей).

Индивидуальный предприниматель, в отличие от ООО, не обязан открывать расчетный счет для регистрации. Однако если ИП планирует вести безналичные расчеты с поставщиками и заказчиками и перечислять страховые взносы в ФНС в безналичной форме, то расчетный счет все-таки придется открыть.

Для регистрации ООО необходимы следующие документы:

- заявление;
- устав;
- решение учредителя о создании ООО или протокол общего собрания учредителей (если несколько учредителей);
- договор об учреждении (если несколько учредителей);
- квитанция об уплате государственной пошлины (4000 рублей).

Во всех остальных аспектах к ИП также предъявляется меньше требований. С какой-то точки зрения статус индивидуального предпринимателя является менее рискованным. У ИП ниже штрафы за нарушения требований законодательства (налогового, трудового, гражданского). Только для ИП доступна патентная система налогообложения, нет необходимости вести бухгалтерский учет. Основным риском при создании ИП является обязанность отвечать по обязательствам всем своим имуществом

Если у индивидуального предпринимателя нет сотрудников и небольшой оборот, то его страховые взносы фиксированы. Размер платежа индексируется ежегодно. В 2021 году он составляет 40 874 рубля + 1% с суммы доходов за год, превышающих 300 000 рублей

Если вы планируете работать один и бизнес будет не очень большой, то вам подойдет форма ИП. Если вы создаете бизнес совместно с партнерами, у которых есть взаимодополняющие активы, планируете взаимодействовать с крупными компаниями, набирать персонал, то вам будет интересна форма, которая позволяет быть соучредителями бизнеса, такая как общество с ограниченной ответственностью.

Самозанятые и что с них взять

Если вы нанимаете няню или пользуетесь услугами репетитора, то вы, скорее всего, взаимодействуете с человеком, не зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя. При этом услуги эти люди оказывают на регулярной основе, для некоторых такая работа является основной. Далее →

3.3.2. Создание бизнес-плана

Не стоит регистрировать ИП или фирму без идеи и четкого понимания, как вы будете получать систематическую прибыль. Малый бизнес в особенности может быть конкурентоспособным только в том случае, если его владелец обладает активом, который дает ему конкурентные преимущества. И чаще всего этот актив — его собственные способности, навыки.

Начать стоит с составления бизнес-плана. Рациональный потребительский выбор предполагает сопоставление всех плюсов и минусов от покупки товара. Также и

начинающий бизнесмен должен сопоставить все выгоды и издержки открытия своего бизнеса, даже если он собирается зарегистрировать ИП, обороты которого будут очень малы.

Бизнес-план выполняет несколько функций:

- помогает четко сформулировать цели бизнеса, предполагаемые результаты деятельности компании, пути их достижения;
- содержит расчет первоначальных и текущих затрат, а также предполагаемые доходы, позволяет рассчитать предполагаемую рентабельность бизнеса;
- является документом, на основании которого потенциальные инвесторы оценивают перспективы бизнеса.

Бизнес-план не должен быть объемным, но должен содержать информацию, необходимую как для принятия внутренних решений, так и для привлечения инвестиций (если это потребуется).

Итак, бизнес-план начинается с описания цели, задач и действий для их достижения. Важно определить длительность этапов движения к цели (можно поставить минимальную и максимальную продолжительность), - это облегчает планирование и дисциплинирует.

Далее необходимо проанализировать рынок и место вашей компании на нем. Для этого надо исследовать стороны спроса и предложения.

Спрос – это потребители ваших товаров и услуг. Потенциальных покупателей рекомендуется разделить на группы и по каждой рассмотреть заинтересованность продукцией, каналы продвижения и платежеспособность. Таким образом вы сможете понять, будут ли люди готовы платить за вашу продукцию и сколько потребуется денег для ее продвижения.

Предложение – это вы и ваши конкуренты. Надо понять, насколько ваш товар уникален, есть ли у него заменители, кто их предлагает. Рекомендуется сделать список всех (или хотя бы наиболее крупных) компаний на рынке, собрать информацию об особенностях их продукции, стратегиях продвижения товара и целевых аудиториях. Это позволит определить вашу нишу на рынке, а возможно и воспользоваться лучшими практиками.

Если вы видите свое место на рынке, то можно переходить к планированию расходов и доходов. В расходную часть войдут: затраты на регистрацию и получение необходимых сертификатов и лицензий, аренда помещения, закупка материалов и оборудования, оплата персонала, расходы на маркетинг. Важно не забыть и про регулярные обязательные платежи: налоги , погашение кредита (если его пришлось брать), роялти (если вы открываете бизнес по франшизе). Доходы заранее определить сложно, но тоже необходимо. Для этого надо понять, сколько продукции вы сможете производить и продавать (это не одно и то же) и по какой цене.

Далее надо соотнести доходную и расходную части бюджета и определить, будет ли ваш бизнес рентабельным. Обычно для этого рассчитывают такие показатели как чистая приведенная стоимость (NPV), индекс рентабельности инвестиций (PI) и дисконтированный период окупаемости (DPP).

Все эти показатели предполагают дисконтирование будущих доходов и расходов. Дисконтирование – один из важнейших принципов экономики. Оно позволяет корректно

учитывать будущие доходы и расходы. Как правило, люди предпочитают получать деньги и вещи сегодня, а не завтра или через месяц. Этот психологический факт лежит в основе банковского процента. Вы готовы платить процент по кредиту, чтобы получить желаемое сейчас. И делать вклады в банке вы тоже готовы только под процент, потому что вы отказываетесь от текущего потребления ради будущего. Дисконтирование – это определение текущей стоимости денежной суммы, которую вы получите в будущем. Для того, чтобы узнать, какую ценность сегодня имеет полученная через год 1000 рублей, надо эту сумму умножить на коэффициент дисконтирования.

Коэффициент дисконтирования = 1/(1+r)

r – это ставка дисконтирования. Ее можно взять равной проценту по банковскому вкладу. Если средняя годовая ставка процента по вкладу равна 6%, то 1000 рублей, которую вы получите через год сегодня имеет для вас ценность 1000/(1+0,06) = 943,4 рубля, то есть на 56,6 рубля меньше, чем 1000 рублей, которую вы держите сегодня в руках.

Расчет показателей рентабельности бизнеса

Чистая приведенная стоимость (NPV) – это показатель превышения доходов над расходами (или наоборот). В формулу NPV доходы записываются со знаком плюс, а расходы со знаком минус. Если результат больше 0, то проект рентабелен. Будущие доходы и расходы необходимо продисконтировать, т.е. умножить на коэффициент дисконтирования. Если суммы будут тратиться в течение нескольких лет, то коэффициент дисконтирования возводится в степень, равную количеству лет, отделяющему вас от трат или доходов. Например, если сейчас вам надо вложить в бизнес 100 000 рублей, но при этом через год вы надеетесь получить 60 000 рублей, а еще через год 80 000 рублей, то чистая приведенная стоимость при ставке дисконтирования 6% составит: Далее →

Необходимо не только рассчитать общую рентабельность проекта, но и проанализировать, как будут распределены потоки доходов и расходов во времени. Если вы потратите все денежные средства на аренду помещения, закупку оборудования и материалов для производства первой партии товаров, а доходы от ее продажи ожидаются нескоро, то может не хватить средств на уплату налогов и закупку материалов для продолжения производства. Такие кассовые разрывы могут привести к банкротству вашего бизнеса.

Еще одним важным пунктом бизнес-плана является анализ рисков. Риски можно разделить на юридические (изменение законодательства, неправильно оформленные договора, участие в судебных разбирательствах); экономические (изменение курсов валют, рост инфляции, криз отраслей экономики); коммерческие (неэффективность рекламной компании, поставка некачественного оборудования, неоплата поставленных товаров и услуг); форс-мажор (пожар, наводнение, ураган). В зависимости от вида вашего бизнеса можно выделить и другие виды рисков. Необходимо описать причины возникновения рисков, оценить возможный ущерб и сформулировать антирисковые мероприятия. Например, неправильно составленный договор может появиться, потому что вы не имеете юридического образования. Отсутствие в договоре некоторых ключевых пунктов может привести к тому, что ваши клиенты не будут своевременно производить оплату товаров и услуг, что приведет к банкротству. Антирисковым мероприятием является консультация юриста. Рекомендуется также обратиться к экспертам, чтобы они оценили вероятность возникновения рисков и насколько сильно они могут повлиять на ваш бизнес.

Но важно помнить, что основным риском для вашего бизнеса является ваша лень и невнимательность. Как сказал один успешный российский предприниматель: «Считать, будто можно сегодня что-то сделать, и оно будет работать всегда, — ошибка. Нечто будет работать ровно до того момента, пока люди, его родившие, будут вкладывать душу и силы» [1].

Если вы действительно задумаетесь об открытии собственного бизнеса, в сети интернет можно найти много сайтов с примерами бизнес-планов для разных сфер бизнеса (например, бибосс).

3.3.3. Выбор режима налогообложения

Компания, как и физическое лицо, с точки зрения государства и в соответствии с Налоговым кодексом является налогоплательщиком, то есть имеет обязательства по уплате ряда налогов. Однако основные налоги для организации и физического лица существенно различаются. Рациональным поведением предпринимателя, несомненно, является минимизация налоговой нагрузки, но делать это рекомендуется законными способами. Малый бизнес имеет возможность сократить налоговые платежи, например выбрав один из специальных режимов налогообложения, о которых будет рассказано в этом параграфе.

Основополагающим документом, регулирующим налогообложение в Российской Федерации, является Налоговый кодекс Российской Федерации.

Нарушение налогового законодательства влечет ответственность: административную, экономическую и даже уголовную (при неуплате налогов в крупных размерах).

Экономическая (финансовая) ответственность предприятий в виде уплаты штрафных санкций за нарушения действующего налогового законодательства установлена Налоговым кодексом Российской Федерации. При этом если нарушение выявлено и устранено самим налогоплательщиком, то штрафные санкции не последуют. Также можно внести исправления в данные налогового учета в ходе проведения налоговой проверки и перечислить неуплаченную часть налогов в бюджет.

Налоги различаются по объектам налогообложения, по источникам налоговых платежей, по формам уплаты и другим признакам.

Объект налогообложения является основным элементом налога. Например, для налога на прибыль таким объектом является прибыль, для налога на имущество - имущество фирмы.

По формам уплаты различают прямые и косвенные налоги. Источник прямого налога формируется непосредственно у налогоплательщика, например прибыль, доход. Косвенные налоги возникают в результате хозяйственной операции и включаются непосредственно в цену товара, услуги (НДС, акцизы, таможенные пошлины).

Основные виды налогов для бизнеса в России

Налоговая нагрузка бизнеса в России включает следующие основные налоги: Далее →

При основной системе налогообложения (ОСН) компания является плательщиком всех налогов. Помимо основной системы, малому бизнесу доступна упрощенная система

1. Александр Кравцов — создатель компании «Руян» и бренда «Экспедиция», автор книги «Бизнес как экспедиция»

налогообложения (УСН). При УСН объект налогообложения определяет компания: “доходы” (по ставке 6%), и “доходы минус расходы” (по ставке 15%). При УСН фирма платит только один основной налог и, что важно, не является плательщиком НДС.

Индивидуальному предпринимателю, в отличие от организации, доступен, кроме УСН, специфический режим налогообложения - патент. В случае выбора данного режима предприниматель уплачивает в бюджет определенную сумму (приобретает патент), которая не зависит от размера реального дохода (прибыли), а рассчитывается в зависимости от вида деятельности и региона.

Помимо собственно налоговой экономии, немаловажным достоинством УСН являются менее строгие требования по ведению бухгалтерского учета и подтверждению расходов и доходов.

Режимы налогообложения

[*Налог на прибыль/доход при различных режимах налогообложения*][table_6a90_0_0_0_0_0]
Далее →

Таким образом, при выборе той или иной системы налогообложения малый бизнес ориентируется на несколько факторов:

- экономию на основном налоге (налоге на прибыль/налоге на доход);
- экономию на налоге на добавленную стоимость;
- экономию трудозатрат по ведению налогового учета и подтверждению расходов для исчисления базы по налогу на прибыль и налогу на “доходы-расходы”.

3.3.4. Ответственность и риски предпринимателя

Мы уже говорили о том, что в случае решения заняться предпринимательской деятельностью на постоянной основе возникает обязательство по регистрации своего бизнеса либо в форме ИП, либо в форме юридического лица.

Также мы рассмотрели обязательства по уплате налогов и страховых взносов.

Кроме того, у предпринимателя возникают и другие виды ответственности, о которых стоит помнить при открытии собственного дела:

1) требования по лицензированию для лицензируемых видов деятельности, например образовательной деятельности;

2) требования трудового законодательства;

3) требования Федерального закона от 30.03.1999 №52-ФЗ “О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения”;

4) обязательная сертификация отдельных видов товаров и услуг (например, сертификация услуг общественного питания);

5) ответственность производителя и продавца в соответствии с законом “О защите прав потребителей” (правила выполнения отдельных работ и оказания отдельных услуг) и другие.

Что означает выполнение требований трудового законодательства для фирмы? В первую очередь наличие и исполнение ряда обязательных документов, таких как:

- правила внутреннего трудового распорядка (ПВТР);
- локальный акт об оплате труда;
- локальный акт о персональных данных;
- инструкции и правила по охране труда;
- штатное расписание;
- график отпусков.

Обязательно должны быть оформлены трудовые договоры с сотрудниками.

Согласно статье 25 Федерального закона от 30.03.1999 №52-ФЗ “О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения”, работодатели также несут ответственность за условия труда работников, а именно:

индивидуальные предприниматели и юридические лица обязаны осуществлять санитарно-противоэпидемические (профилактические) мероприятия по обеспечению безопасных для человека условий труда и выполнению требований санитарных правил и иных нормативных правовых актов Российской Федерации к производственным процессам и технологическому оборудованию, организации рабочих мест, коллективным и индивидуальным средствам защиты работников, режиму труда, отдыха и бытовому обслуживанию работников в целях предупреждения травм, профессиональных заболеваний, инфекционных заболеваний и заболеваний (отравлений), связанных с условиями труда.

Наиболее распространенными нарушениями трудового законодательства являются нарушения в области :

- заключения, изменения и прекращения трудового договора;
- оплаты труда, в том числе при увольнении;
- охраны труда, режима труда и отдыха и др.

В соответствии с Законом РФ от 07.02.1992 №2300–1 (ред. от 03.07.2016) “О защите прав потребителей”, производитель несет ответственность за ненадлежащую информацию о товаре или услуге, ответственность за вред, причиненный недостатками товара. Также в соответствии с данным законом правила оказания отдельных видов услуг могут быть установлены Правительством Российской Федерации. Например, правила оказания услуг общественного питания включают положение о том, что к оказанию услуг, связанных непосредственно с процессом производства продукции общественного питания и обслуживанием потребителей, допускаются работники, прошедшие специальную подготовку, аттестацию и медицинские осмотры.

3.3.5. Самозанятые и налог на профессиональный доход

В июле 2017 года был принят федеральный закон №199-ФЗ, вносящий изменения в статью 23 Гражданского кодекса РФ. В ней появился абзац, согласно которому некоторыми видами предпринимательской деятельности можно заниматься без регистрации в качестве

индивидуального предпринимателя. Так в России был определен правовой статус самозанятых граждан.

Если вы нанимаете няню или пользуетесь услугами репетитора, то вы, скорее всего, взаимодействуете с человеком, не зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя. При этом услуги эти люди оказывают на регулярной основе, для некоторых такая работа является основной.

Для таких граждан введен статус самозанятых. В российском законодательстве нет четкого определения самозанятых граждан. Можно воспользоваться критериями, сформулированными в Налоговом кодексе РФ. В соответствии с п. 70 статьи 217 это физические лица, которые не являются индивидуальными предпринимателями, и получили выплаты за оказание услуг другим физическим лицам для личных, домашних или иных подсобных нужд, не привлекая наемных работников. В статье также приводится перечень этих услуг:

• Присмотр и уход за детьми, больными, людьми старше 80 лет и другими людьми, которые нуждаются в постороннем уходе, что подтверждено медицинской организацией; • Репетиторство; • Уборка жилых помещений, ведение домашнего хозяйства. Список может быть дополнен принятием региональных законов.

Разрешив заниматься официально такими видами деятельности, временно освободив людей от уплаты налогов (НДФЛ 13% с 2017 по 2019), не требуя регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, государство предприняло попытку вскрыть огромный пласт теневой экономики.

На данный момент эту попытку вывода самозанятых из тени сложно считать удавшейся. По данным Федеральной налоговой службы на 01.04.2020 г. самозанятыми было подано 4575 уведомлений о постановке на учет. Больше всего среди них репетиторов. По этой же ссылке можно посмотреть, чем еще занимаются самозанятые граждане.

Более успешным следует признать принятие Закона N 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)». Этим законом данный налоговый режим вводился в указанных регионах с 1 января 2019 г., а после принятия поправок с января 2020 года еще в 19 субъектах РФ. После того, как в соответствии с положениями этого закона в качестве самозанятых зарегистрировались более полумиллиона человек, было принято решение дать остальным регионам право с 1 июля 2020 г. самостоятельно вводить этот специальный налоговый режим. Среди этой категории самозанятых лидируют перевозчики пассажиров, далее идут арендодатели, строители и репетиторы. Профессиональный доход – это доход, полученный людьми, когда они не работают по найму и не нанимают работников, а также доход от использования имущества (сдачи в аренду). Применять налоговый режим могут физические лица или индивидуальные предприниматели. Ставка налога на профессиональный доход составляет 4%, если доход получен от физических лиц и 6%, если доход получен от индивидуальных предпринимателей и юридических лиц. Законом также

Раздел 3.4. Социальные выплаты и пособия

К содержанию

3.4.1. Выплаты из федеральных фондов

В разделе 2.1 были рассмотрены отчисления, или страховые взносы, которые производит работодатель, нанимающий на работу сотрудника по трудовому или гражданско-правовому договору. Отчисления делает и индивидуальный предприниматель. Где они аккумулируются и для чего?

Самый большой процент страховых взносов (в общем случае 22% от выплат работникам) собирается для пенсионного обеспечения. О том, кому, на каких основаниях и в каком размере выплачиваются пенсии, подробно рассказывается в главе 11 .

Следующими по величине являются страховые выплаты на обязательное медицинское страхование. Эти отчисления поступают в Фонд обязательного медицинского страхования и идут в первую очередь на оплату медицинских услуг населению. Основным законом, регулирующим эту сферу, является Федеральный закон № 326-ФЗ “Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации” от 29 ноября 2010 года. Из него можно в том числе узнать о базовой и территориальной программах обязательного медицинского страхования, посмотреть перечень заболеваний, на которые они распространяются (глава 7 Закона).

Наименьший процент страховых выплат аккумулируется в Фонде социального страхования. Из средств этого фонда выплачиваются:

- пособие по временной нетрудоспособности;
- пособие по беременности и родам;
- единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских организациях в ранние сроки беременности;
- единовременное пособие при рождении ребенка;
- ежемесячное пособие по уходу за ребенком;
- социальное пособие на погребение.

Пособие по временной нетрудоспособности выплачивается в случае заболевания или травмы, необходимости ухода за больным членом семьи, карантина, протезирования. Об условиях и продолжительности выплаты пособия по временной нетрудоспособности можно узнать в статье 6 Федерального закона “Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством” от 29 декабря 2006 года №255-ФЗ. Из статьи 7 того же закона можно узнать о размере пособия. Так, размер пособия по временной нетрудоспособности вследствие заболевания или травмы зависит от страхового

стажа (срока, в течение которого за работника делались отчисления в фонд). Если страховой стаж восемь и более лет, то пособие составляет 100 % от среднего заработка (рассчитывается за два предшествующих календарных года). Если страховой стаж составляет от пяти до восьми лет, то выплачивается только 80 % среднего заработка. При страховом стаже до пяти лет выплата составит 60 % среднего заработка.

Продолжительность выплаты пособия по беременности и родам и размер этого пособия определяются статьями 10 и 11 закона. Это пособие выплачивается в размере 100 % от среднего заработка, если страховой стаж превышает шесть месяцев. Ежемесячное пособие по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет составляет 40 % среднего заработка, согласно статье 11.2 закона. При этом пособие не может превышать установленного максимального значения. В 2020 году максимальный размер пособия по уходу составил 27 984 рубля 66 копеек.

За всеми пособиями лучше обратиться сразу, но если это не было сделано, то после обращения можно получить выплату за предыдущие месяцы, но не более шести.

Из средств Фонда социального страхования выплачиваются также пособия по временной нетрудоспособности в связи с несчастным случаем на производстве или профессиональным заболеванием. Согласно статье 9 Федерального закона “Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний” № 125-ФЗ от 24 июля 1998 года, пособие по временной нетрудоспособности выплачивается в размере 100% от среднего заработка до выздоровления или до момента, пока не будет установлено, что профессиональная трудоспособность утрачена. Выплаты могут быть ежемесячными и единовременными, в том числе в случае смерти застрахованного. Средства для выплаты пособий, предусмотренных законом, перечисляются работодателями в размере от 0,2 до 8,5% от оплаты труда работников. В России все виды деятельности распределены по 32 классам профессионального риска. Процент отчислений зависит от класса риска.

3.4.2. Выплаты из федерального бюджета

Страховые взносы, поступающие в фонды, являются целевыми и могут быть потрачены только на выплаты, заранее установленные законодательно (федеральными законами о бюджете каждого фонда). Если средств фондов не хватает или на фонд возложены дополнительные обязанности, то они могут быть пополнены из федерального бюджета.

Из федерального бюджета финансируются также меры социальной поддержки:

- инвалидам войны;
- участникам Великой Отечественной войны;
- ветеранам боевых действий;
- инвалидам;
- детям-инвалидам;
- лицам, подвергшимся воздействию радиации;
- героям Советского Союза, героям Российской Федерации, полным кавалерам ордена Славы и членам их семей;

- героям Социалистического Труда и полным кавалерам ордена Трудовой Славы

и еще нескольким категориям граждан . Социальная поддержка каждой категории определена соответствующим законом.

Рассмотрим подробнее, какую социальную поддержку получают инвалиды.

Инвалидам в Российской Федерации положена социальная, страховая или государственная пенсия. О пенсиях речь пойдет в главе 11 . В числе мер социальной поддержки из федерального бюджета инвалиды получают ежемесячные денежные выплаты (ЕДВ) согласно статье 28.1 Федерального закона № 181-ФЗ “О социальной защите инвалидов в Российской Федерации” от 24 ноября 1995 года. Законом установлен размер выплат, который ежегодно 1 февраля индексируется исходя из индекса роста потребительских цен за предыдущий год. Правительство РФ определяет, на сколько процентов будет увеличены выплаты. С 1 февраля 2020 года размер выплат составляет от 1042,79 рублей для инвалидов III группы до 2741,37 рублей для инвалидов I группы. Дети-инвалиды и инвалиды II группы получают ежемесячно 1627,61 рублей. Эти выплаты, по сути, являются денежной компенсацией за существовавшие ранее льготы для инвалидов в натуральной форме.

Ежемесячная денежная выплата может быть увеличена, если инвалид добровольно откажется от набора социальных услуг (обеспечения лекарственными средствами по рецепту врача, путевки на санаторно-курортное лечение, проезда на железнодорожном транспорте) и тоже получит их в денежной форме (всего на сумму 1420,46 рублей в месяц). Набор социальных услуг и категории граждан, которые могут их получить, определяются статьями 6.1.и 6.1 Федерального закона № 178-ФЗ “О государственной социальной помощи” от 17 июля 1999 года.

Для получения ЕДВ инвалид должен подать заявление в территориальное отделение Пенсионного фонда РФ, приложив требуемые документы. Однако выплачиваться деньги будут из средств, которые перечисляются в Пенсионный фонд из федерального бюджета.

Согласно статье 28.2 инвалиды также получают социальную поддержку по оплате жилого помещения и жилищно-коммунальных услуг. Деньги перечисляются из федерального бюджета в бюджет субъекта Федерации, а оттуда уже выплачиваются субсидии.

Из федерального бюджета происходит также выплата некоторых пособий на детей. Их перечень определен в статье 3 Федерального закона № 81-ФЗ “О государственных пособиях гражданам, имеющим детей” от 19 мая 1995 года:

- пособие по беременности и родам;
- единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских организациях в ранние сроки беременности;
- единовременное пособие при рождении ребенка;
- ежемесячное пособие по уходу за ребенком;
- пособие на ребенка;
- единовременное пособие при передаче ребенка на воспитание в семью;
- единовременное пособие беременной жене военнослужащего, проходящего военную службу по призыву;

- ежемесячное пособие на ребенка военнослужащего, проходящего военную службу по призыву.

Как вы заметили, частично перечень совпадает с перечнем пособий, выплачиваемых из средств Фонда социального страхования. Это действительно так. Из фонда выплачиваются пособия гражданам, за которых работодатель совершал страховые взносы. Из федерального бюджета пособия выплачиваются нетрудоустроенным, официально безработным и обучающимся очно гражданам.

В законе также устанавливается размер пособий и принцип ежегодной индексации в зависимости от изменения индекса потребительских цен. В 2020 году единовременное пособие при рождении ребенка составит 18004,12 рублей, а вот ежемесячное пособие на ребенка до полутора лет неработающие родители могут получить только в минимальном размере: 4852 на первого ребенка, 6751,54 на второго и последующих детей.

28 декабря 2017 года был принят Федеральный закон “О ежемесячных выплатах семьям, имеющим детей” № 418-ФЗ. Согласно этому закону, выплаты на первого и второго рожденного или усыновленного ребенка должны существенно вырасти - быть не меньше прожиточного минимума для детей в субъекте Федерации, где проживает семья. Но есть ряд важных ограничений: ребенок должен быть рожден не ранее 1 января 2018 года; среднедушевой доход семьи должен быть не выше 1,5-кратной величины прожиточного минимума трудоспособного населения в этом субъекте Федерации. То есть если сложить доходы всех членов семьи, а потом разделить на количество членов семьи, то для Калининградской области этот показатель не должен превышать 16 974 рубля, для Приморского края - 19 786 рублей, для Республики Татарстан - 13 713 рублей (прожиточный минимум берется за второй квартал предыдущего года).

3.4.3. Выплаты из региональных и местных бюджетов

На региональном уровне может быть принято решение об увеличении суммы выплат гражданам перечисленных выше категорий или предусмотрена помощь по каким-то еще основаниям. В каждом субъекте Российской Федерации принимаются законодательные акты для утверждения порядка получения и суммы пособий.

Как правило, из региональных бюджетов предусмотрены выплаты, сумма которых зависит от величины прожиточного минимума. Прежде всего это помощь малоимущим семьям. Сумма пособия будет зависеть от того, насколько средний доход на члена семьи отличается от суммы, определенной как прожиточный минимум в регионе.

Помощь малоимущим может быть оказана не только в денежной форме, но и в натуральной. И не только адресная (в зависимости от того, насколько нуждается семья). Например, выдача подарков всем многодетным семьям.

Важной формой поддержки является субсидирование оплаты жилья и жилищно-коммунальных услуг. Эти виды расходов не должны превышать определенного (установленного в регионе) процента от совокупных доходов семьи.

3.4.4. Льготы

Оплата льгот может производиться как из федерального, так и из регионального бюджета. В отличие от пособий, пользование льготами означает, что гражданам не придется оплачивать полностью или частично какие-то товары и услуги. Доход в денежной форме при этом не повышается, но снижаются расходы, то есть мы можем здесь говорить о получении дохода в натуральной форме.

Примеры льгот:

- бесплатный проезд на городском и пригородном транспорте (для пенсионеров, инвалидов, членов многодетных семей);
- бесплатные обеды в школе (для детей из многодетных и малоимущих семей);
- бесплатное посещение музеев;
- снижение стоимости жилищно-коммунальных услуг (на 50 % для инвалидов).

Раздел 3.5. Рентные доходы

К содержанию

3.5.1. Рентные доходы

Рентные доходы тоже можно отнести к нетрудовым. Правда, для того чтобы их хватило на удовлетворение основных потребностей и при этом можно было совсем не работать, сначала все-таки необходимо скопить довольно большую сумму денег, а для этого изрядно потрудиться.

Самым доступным видом рентных доходов являются процентные выплаты по вкладу в банке. Минимальная сумма вклада мала, то есть доступ к этому виду доходов открыт многим. Также вклад не требует активного управления. Но перед тем, как вы отнесете в банк свои деньги, надо принять ряд важных решений: выбрать банк, вид вклада, валюту вклада. Подробнее о банковских вкладах написано в главе “Сбережения” .

Более серьезным и рискованным финансовым решением является вложение денег в акции и облигации. Но если не ошибиться с выбором ценных бумаг, то тоже можно получать купонные выплаты и дивиденды, не прикладывая усилий. Если же вы будете активно управлять своим портфелем ценных бумаг, то сможете еще дополнительно заработать на их продаже. Однако при этом растет риск потерь - акции и облигации могут не только вырасти, но и упасть в цене. Об этом виде доходов и о способах снижения рисков вы прочтете в главе “Фондовый рынок” .

Еще одним видом рентных доходов является арендная плата от сдачи недвижимости. “Входной билет” на этот рынок стоит довольно дорого. Также этот актив требует активного управления: контроля арендаторов, мелкого и крупного ремонта. Если прибавить еще колебания стоимости аренды, необходимость платить налоги на недвижимость, то такая форма вложения средств тоже выглядит весьма рискованно.

Дополнительные материалы

К содержанию

Взвесьте мне зарплату

Компактность - не самое главное свойство дохода, но все же немаловажное. В ряде стран заработную плату получают мешками, а для того чтобы расплатиться в ресторане, надо выложить на стол пачку высотой в несколько сантиметров. Для получения этого опыта можно съездить, например, в Узбекистан. В последние годы цены на товары и услуги в этой стране сильно выросли, а денежные купюры остались прежние. Вот и приходится за заработной платой приходить не с кошельком, а с сумкой.

Были такие сюжеты и в российской истории. В первые годы правления Екатерины II расплачиваться можно было золотыми, серебряными и медными монетами, причем последние хоть и были сильно обесценены, являлись основными в обращении. Вот как описывает М.И. Пыляев в своей книге “Старый Петербург” получение пенсий: “В то время ходили в обращении деньги более всего медныя. Даже жалованье и пенсии выдавались из присутственных мест медными монетами. Так, известный ветеран, актёр Шумский, проживший на свете более ста лет, будучи на пенсии, каждый месяц приходил за своим пенсионом в Кабинет; здесь он получал обыкновенный двадцатипятирублёвый мешок медных денег, взваливал его на плечи и относил домой, никогда не нанимая извозчика. Мешок таких денег весил полтора пуда”. В современной системе мер и весов это 24 килограмма. Хотели бы вы уносить с работы такую тяжесть?

Как правило, решением в этих случаях является замена денежных купюр, сопровождаемая деноминацией . При Екатерине II поступили более радикально: 29 декабря 1768 года был подписан указ, который гласил: “Для улучшения обращения денег, от которого зависит благоденствие народа, цветущее состояние торговли, и дабы отвратить тягость медной монеты, затрудняющей её перевоз и оборот”, ввести в России к употреблению бумажные деньги, или ассигнации. Кстати, материалом для первых ассигнаций послужили старые дворцовые салфетки и скатерти .

Как посмотреть мир, не тратя денег

Оплата труда в натуральной форме имеет давнюю историю: воины получали право грабить завоеванные города, мельники за свою работу получали плату частью перемолотой муки, работники нанимались за еду и кров.

Поработать за еду и жилье можно и сейчас. И речь идет не о рабстве и эксплуатации человека человеком. Есть международные волонтерские программы , в рамках которых оплачивается переезд в другую страну, спонсируются базовые потребности. Взамен вы получаете возможность посмотреть мир и потренироваться говорить на иностранных языках. Доход может выглядеть как право пожить в чьем-то доме за то, что вы поддерживаете в нем порядок, поливаете растения, кормите домашних животных. А может походить на бартерный обмен: вы регистрируетесь в программе и за возможность проживания у кого-то в другом городе принимаете гостей у себя.

Расчет показателей рентабельности бизнеса

Чистая приведенная стоимость (NPV) – это показатель превышения доходов над расходами (или наоборот). В формулу NPV доходы записываются со знаком плюс, а расходы со знаком минус. Если результат больше 0, то проект рентабелен. Будущие доходы и расходы необходимо продисконтировать, т.е. умножить на коэффициент дисконтирования. Если суммы будут тратиться в течение нескольких лет, то коэффициент дисконтирования возводится в степень, равную количеству лет, отделяющему вас от трат или доходов. Например, если сейчас вам надо вложить в бизнес 100 000 рублей, но при этом через год вы надеетесь получить 60 000 рублей, а еще через год 80 000 рублей, то чистая приведенная стоимость при ставке дисконтирования 6% составит:

$$NPV = -100000 + \frac{60000}{1+0{,}06} + \frac{80000}{(1+0{,}06)^2} = 27803,5$$

Эта сумма больше 0, а значит наш проект рентабельный.

Индекс рентабельности инвестиций (PI) также показывает приведенную стоимость проекта, но в расчете на единицу инвестиций. Этот индекс позволяет проранжировать проекты, имеющие примерно одинаковую чистую приведенную стоимость. Рассчитаем индекс для нашего условного проекта.

$$PI = \frac{\frac{60000}{1+0{,}06} + \frac{80000}{(1+0{,}06)^2}}{100000} = 1,28$$

Индекс больше единицы, поскольку наш проект рентабельный. Чем выше значение индекса, тем более рентабельный наш проект.

Дисконтированный период окупаемости (DPP) – период возврата денежных средств с учетом их текущей стоимости. Это время, за которое окупятся ваши инвестиции. При этом учитывается, что чем дольше срок окупаемости, тем ниже ценность полученных средств. Определим период окупаемости нашего условного проекта. Для этого надо рассчитать приведенную стоимость (PV) наших доходов и сравнить с инвестициями:

$PV_1 = \frac{60000}{1+0{,}06} = 56603,8 < 100000$ – за год наш проект не окупится

$PV_2 = \frac{60000}{1+0{,}06} + \frac{80000}{(1+0{,}06)^2} = 127803,5 < 100000$ – проект окупится менее, чем через 2 года.

Про бартер

В 1990-е годы в России для борьбы с инфляцией в экономике резко сократили объем денежной массы (точнее, денежная масса росла, но не теми темпами, которые были нужны для обеспечения сделок). Этот шаг и разрыв существовавших в СССР цепочек поставок и получения товаров привели к развитию бартерных отношений.

Бартер - это когда вы меняете товары не на деньги, а на другие товары. Это очень неудобно: производителя товара, который нужен вам, не всегда интересует то, что вы можете предложить. Бартерные цепочки могли включать много промежуточных звеньев. В то время и заработная плата иногда выдавалась в натуральной форме, например продукцией предприятия, на котором люди работали или тем, что предприятие смогло выменять на свою продукцию.

Трудовое законодательство про неденежную оплату труда

Дальнейшие разъяснения можно посмотреть в постановлении Пленума Верховного суда РФ от 17.03.2004 №2 “О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации” .

Разъяснения Верховного суда - очень полезные документы, они появляются, если в законе недостаточно четко прописаны какие-то положения и судье сложно принять решение.

Например, в рассматриваемой статье Трудового кодекса не сказано, как понять, действительно ли работодатель отдал работнику в натуральной форме все то, что причиталось в денежной. В постановлении уточняется, что при выплате работнику заработной платы в натуральной форме должны быть соблюдены требования разумности и справедливости в отношении стоимости товаров, передаваемых ему в качестве оплаты труда, т.е. их стоимость не должна превышать уровень рыночных цен, сложившихся для этих товаров в данной местности в период начисления выплат. Это означает, что если абонемент в фитнес-клуб стоит 10 000 рублей, то работодатель не может выдать его вам и считать, что выплатил эквивалент 20 000 рублей.

Про тунеядство и безусловный доход

В 1961 году Президиумом Верховного Совета СССР был принят указ “Об усилении борьбы с лицами, уклоняющимися от общественно полезного труда и ведущими антиобщественный паразитический образ жизни”. В 2015 году в Республике Беларусь был подписан Декрет №3 “О предупреждении социального иждивенчества”, предполагающий уплату налога на тунеядство.

Такая политика может быть оправдана, поскольку неработающие люди не создают товаров и услуг, не платят налоги, и это снижает благосостояние общества.

В то же время в некоторых странах начинают проводиться эксперименты по выплате безусловного базового дохода. Это регулярные периодические денежные выплаты со стороны государства всем членам определенного сообщества, не обусловленные уровнем дохода, социальным или демографическим статусом, выполнением какой-либо работы.

В Намибии эксперимент по выплате безусловного дохода проводился с 2008 по 2009 год. Было доказано, что получение нетрудовых доходов снижает бедность, увеличивает экономическую активность, ведет к спаду преступности, улучшает посещаемость школ и здоровье детей в связи с правильным питанием.

Эксперименты по выплате безусловного базового дохода проводятся и в развитых странах. С января 2016 года в городе Утрехт (Нидерланды) власти города совместно с экономистами из местного университета начали социальный эксперимент. Несколько десятков человек, участвующих в нем, стали получать безусловный основной доход в размере €900 на человека (€1300 на семейную пару) в месяц.

С 2017 по 2019 годы эксперимент проводился в Финляндии, в 2018 году в Канаде. Есть также мнение, что с развитием технологий востребованность человеческого труда резко снизится и развитым странам придется обеспечивать своих граждан с помощью безусловных выплат.

Новый виток дискуссия о безусловных доходах получила в связи с необходимостью поддержания уровня жизни людей в кризис, связанный с пандемией коронавируса. Принудительная остановка предприятий промышленности и сферы услуг привела к сокращению доходов граждан и росту безработицы. Помимо снижения уровня личного благосостояния, порой до грани выживания, сокращение платежеспособного спроса может сильно затруднить выход экономики из кризиса. В этих условиях правительства многих стран приняли решение о безвозмездной раздаче денег населению. Об этой и других мерах государственной поддержки граждан и бизнеса можно почитать здесь . В России экономисты предлагали выплатить по 10000 рублей или по 20000 рублей каждому гражданину. Безусловным плюсом такой политики является легкость ее администрирования. Деньги выдаются без выяснения фактического уровня благосостояния семьи.

С контраргументами выступил, прежде всего, Банк России, заявив, что подобное вливание денег в экономику приведет к росту инфляции. В то же время можно ожидать, что если деньги получат не только те, кто остро нуждается в них для текущего потребления, а и более состоятельные граждане, то вместо роста спроса стоит ожидать роста сбережений. В результате в России был реализован компромиссный вариант: выделено по 10000 рублей на каждого ребенка в возрасте до 16 лет. Для получения денег достаточно подать заявление через сервис Госуслуги. Учитывая, что по статистике 70–80% россиян за чертой бедности – это семьи с детьми, такая мера кажется своевременной и оправданной. Однако если кризис окажется затяжным, придется задуматься и о поддержке других граждан, учитывая, что по исследованиям НАФИ 68% россиян не имеют накоплений для того, чтобы осуществлять все необходимые расходы хотя бы в течение трех месяцев при резком снижении уровня доходов.

Несколько лайфхаков о том, как накопить

Сложно говорить о том, как накопить деньги, не затрагивая тему экономии на расходах , ведь всем известно, что повышение заработной платы, как правило, ведет к увеличению потребностей и потребления. Однако есть способы, которые предполагают манипуляции только с доходами.

- Какова бы ни была ваша заработная плата, старайтесь сразу отложить из нее 10–15%. Желательно держать эти деньги не дома. В этом случае можно не справиться с

соблазном их потратить, и они не будут приносить доход. Выберите относительно безрисковый финансовый инструмент, например сделайте вклад в надежном банке .

- Округляйте в меньшую сторону суммы, остающиеся в кошельке в конце дня, до сотен, в конце недели - до тысяч. Если вечером в кошельке лежит 354 рубля, то 54 из них можно положить в коробочку. В конце недели из 5789 тысяч в кошельке оставляем 5000, остальное - в коробочку. Раз в месяц относим содержимое коробочки в банк, где открыт пополняемый вклад .
- Скидывайте мелочь, оставшуюся в конце дня, в копилку.
- Если заработная плата приходит вам на карточку и вы как финансово грамотный человек не бежите сразу снимать деньги в банкомат, а расплачиваетесь картой в магазинах, то можно воспользоваться приведенными выше схемами, перечисляя деньги с карточки на пополняемый счет через мобильное или интернет-приложение банка .

И ни в коем случае не тратьте отложенные деньги на текущие нужды. Дождитесь, пока скопится достаточная сумма и потратьте ее только на то, что планировали.

На что обратить внимание при заключении трудового договора

Согласно российскому законодательству, в трудовом договоре обязательно должны быть указаны:

- фамилии, имена и отчества работника и работодателя (если работодатель юридическое лицо - то его наименование);
- сведения о документах, удостоверяющих личность работника и работодателя;
- ИНН работодателя;
- сведения о представителе работодателя, подписавшего трудовой договор;
- место и дата заключения договора.

Также в трудовой договор обязательно должны быть включены следующие условия:

- место работы;
- трудовая функция (работа по должности в соответствии со штатным расписанием, профессии, специальности с указанием квалификации; конкретный вид поручаемой работнику работы);
- дата начала работы, и, если договор срочный, ее окончания;
- условия оплаты труда (размер фиксированного оклада, доплат, надбавок, поощрительных выплат);
- режим времени работы и отдыха;
- гарантии и компенсации за работу с вредными или опасными условиями труда;
- определение в необходимых случаях характера работы (подвижной, разъездной, в пути, другой характер работы);
- условия об обязательном социальном страховании работника.

В договоре могут содержаться и другие условия, но они не должны противоречить действующему законодательству или ухудшать положение работника .

Договор может быть не только трудовой

Если вы не планируете провести в компании долгое или неопределенное время, а просто готовы выполнить работу с четкой датой начала и окончания, то может быть заключен не трудовой, а гражданско-правовой договор. Как правило, это договоры подряда, поручения и возмездного оказания услуг. Они имеют ряд важных отличий от трудового договора.

- Гражданско-правовые отношения регулируются не Трудовым, а Гражданским кодексом РФ (статья 420 ГК РФ);
- в договорах выполнения работ или оказания услуг заранее указывается конкретное задание и сроки его выполнения, по трудовому договору работник должен выполнять поручения руководства по мере их поступления;
- исполнители и подрядчики сами определяют, как, когда и где они будут выполнять работу (если это не конкретизировано в договоре), наемный работник связан правилами внутреннего трудового распорядка, режимом рабочего времени;
- при заключении гражданско-правового договора исполнитель вправе рассчитывать только на вознаграждение, которое выплачивается по заранее установленному графику, а по трудовому договору работодатель должен обеспечить наемного работника рабочим местом, средствами для выполнения трудовых обязанностей, оплачивать ему больничный и отпуск, а также выплачивать регулярно заработную плату.

Как видим, по гражданско-правовому договору у работодателя меньше обязательств перед вами, но и у вас больше свобода действий. Как именно будут оформлены ваши отношения, вы можете решить в процессе переговоров, главное, чтобы они были оформлены.

Почему работодателю не всегда выгодно заключать договор

Одна из важных причин, по которой работодателю может быть выгодно не заключать договор официально и не сообщать о том, что на работу принят новый сотрудник, - возможность сэкономить деньги. За каждого работника надо перечислить в Федеральную налоговую службу налог на доходы физических лиц и страховые взносы. Тарифы страховых взносов определены в статье 425 Налогового кодекса Российской Федерации и составляют:

- на обязательное пенсионное страхование 22%, если сумма заработной платы за год не превышает 1 465 000 рублей, 10% как только сумма будет превышена;
- на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством - 2,9% с годовой заработной платы до 966 000 рублей;
- на обязательное медицинское страхование - 5,1%.

Это означает, что если ваша заработная плата 50 000 рублей в месяц по договору, то за год работодатель перечислит 180 000 рублей страховых взносов. Учитывая, что после этого с вас еще удержат 78 000 тысяч рублей (ставка налога на доход физических лиц - 13%), то в итоге получается очень большая сумма, которую вместо вас и работодателя получит государство.

Вот почему представители бизнеса, особенно малого, предпочитают уходить в тень, и работники соглашаются на неформальные трудовые отношения. Налоги и страховые взносы (кроме взноса на социальное страхование) необходимо будет перечислить и при заключении гражданско-правового договора.

Что такое коллективный договор

Коллективный договор заключается между представителями работников и работодателя в результате коллективных переговоров и регулирует социально-трудовые отношения в организации и у индивидуального предпринимателя

Согласно статье 41 Трудового кодекса РФ , коллективным договором могут определяться:

- формы, системы и размеры оплаты труда;
- рабочее время и время отдыха;
- выплата пособий и компенсаций;
- улучшение условий и охраны труда работников;
- гарантии и льготы работникам, совмещающим работу с обучением; и многое другое.

Про стимулы

На тему создания стимулов в организациях написаны тысячи статей и книг. В 2015 году за исследования в этой области премию имени Нобеля получили Оливер Харт и Бенгт Холмстрём. Логично предположить, что человек будет прилагать больше усилий, если его заработная плата будет зависеть не от времени, проведенного на рабочем месте, а от достигнутых результатов (сделанных деталей, заключенных контрактов, проданных товаров).

Однако если бы все было так просто, то эффективные системы стимулов были бы внедрены уже повсеместно, а ученые не исследовали бы проблему столько лет. Можно выделить несколько проблем в создании стимулирующих контрактов для работников.

1. Не всегда можно оценить количество и качество проделанной работы. Сравнительно просто заплатить рабочему за 100 деталей, среди которых нет ни одной бракованной. Гораздо сложнее определить сумму вознаграждения ученому за проделанное исследование. Количество страниц здесь явно будет плохим показателем, количество часов, проведенных в лаборатории или за компьютером - тоже. Нас же интересует прежде всего не процесс, а результат. А важность научного исследования может быть как недооценена, так и переоценена. Это означает, что ученый не получит адекватного вознаграждения. В целом невозможность описать в контракте как количественные, так и качественные характеристики работы, создает большие помехи при создании стимулов.
2. Часто стимулы действуют в разных направлениях, и сотрудник выполняет только часть важной для организации работы. Например, часто преподаватели получают доплаты за дополнительные аудиторные часы. Довольно легко проверить, находился ли лектор в аудитории. Однако в работе преподавателя важно не только количество часов, но и

качество занятий. Но качество оценить гораздо сложнее, поэтому руководство вуза может не включать в систему стимулов качественные характеристики. При этом чем больше часов преподаватель проводит в аудитории, тем меньше у него времени на подготовку к занятиям, научную работу. Соответственно, при такой системе стимулирования есть риск получить лектора с большой нагрузкой, не обновлявшего годами материалы занятий. Существует принцип равного вознаграждения: если невозможно создать одинаково сильные стимулы для достижения всех важных результатов, лучше не стимулировать работника совсем.

3. Не всегда результат работы зависит от приложенных усилий. Два ученых могут трудиться независимо над одной проблемой, проводя дни и ночи над пробирками, но в силу случайных обстоятельств один сделает открытие чуть раньше. Надо ли оплачивать труд второго ученого? Очевидно, да. В противном случае он выберет работу с меньшим риском остаться без средств к существованию. Создание стимулов всегда связано с переложением риска на работника. Готов ли работник нести этот риск бесплатно? Экономическая теория говорит, что нет. Работник может согласиться получать гарантированно 30 000 рублей в месяц, но не пожелать работать, если он получит ту же сумму, но с некоторой вероятностью . Основная проблема состоит в том, что работодатель, как правило, больше склонен к риску, чем работник. А значит более выгодно именно ему нести риски, но тогда невозможно будет создать у работника стимулы.

4. Иногда стимулирование неэффективно. Например, бесполезно создавать стимулы к более быстрой работе у одного из работников на конвейере. Также не всегда выгодно сохранять стимулирующую оплату труда в период кризисов, когда дополнительную продукцию не удается реализовать.

5. Не во всех профессиях действует принцип “чем больше, тем лучше”. Например, в работе пилота или авиадиспетчера лишние часы, проведенные на работе, могут привести к катастрофе. В этом случае разумнее установить высокую постоянную заработную плату, чтобы была возможность выбирать среди кандидатов на работу лучших, и усилить контроль за выполнением заданий.

6. Если премировать только лучшего работника, то могут возобладать стимулы не трудиться самому, а мешать работать соседу. Особенно негативно это сказывается на обмене информацией, важном, например, в научном сообществе. Есть исследования, которые подтверждают, что введение материальных стимулов может вообще привести к обратному эффекту. В книге Стивена Левитта и Стивена Дабнера “Фрикономика” [1] рассказывается о том, как директор детского сада пытался бороться с опозданиями родителей. За лишние минуты, которые ребенок проводил с воспитателем, потому что его не забрали вовремя домой, родителей начали штрафовать. И забирать детей начали еще позже. Потому что если до введения штрафов спешить родителей заставляла совесть, то теперь они считали, что платят 20 или 30 долларов за то, что с их ребенком сидят дополнительное время, и совесть их стала чиста.

1. Левитт С., Дабнер С. Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями. М.: Манн, Иванов, Фарбер. 2011.

Самозанятые и что с них взять

Если вы нанимаете няню или пользуетесь услугами репетитора, то вы, скорее всего, взаимодействуете с человеком, не зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя. При этом услуги эти люди оказывают на регулярной основе, для некоторых такая работа является основной.

Для таких граждан введен статус самозанятых. В российском законодательстве нет четкого определения самозанятых граждан. Можно воспользоваться критериями, сформулированными в Налоговом кодексе РФ. В соответствии с п. 70 статьи 217 это физические лица, которые не являются индивидуальными предпринимателями, и получили выплаты за оказание услуг другим физическим лицам для личных, домашних или иных подсобных нужд, не привлекая наемных работников. В статье также приводится перечень этих услуг:

- Присмотр и уход за детьми, больными, людьми старше 80 лет и другими людьми, которые нуждаются в постороннем уходе, что подтверждено медицинской организацией;
- Репетиторство;
- Уборка жилых помещений, ведение домашнего хозяйства. Список может быть дополнен принятием региональных законов.

Разрешив заниматься официально такими видами деятельности, временно освободив людей от уплаты налогов (НДФЛ 13% с 2017 по 2019), не требуя регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, государство предприняло попытку вскрыть огромный пласт теневой экономики.

На данный момент эту попытку вывода самозанятых из тени сложно считать удавшейся. По данным Федеральной налоговой службы на 01.04.2020 г. самозанятыми было подано 4575 уведомлений о постановке на учет. Больше всего среди них репетиторов. По этой же ссылке можно посмотреть, чем еще занимаются самозанятые граждане.

Более успешным следует признать принятие Закона N 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)». Этим законом данный налоговый режим вводился в указанных регионах с 1 января 2019 г., а после принятия поправок с января 2020 года еще в 19 субъектах РФ. После того, как в соответствии с положениями этого закона в качестве самозанятых зарегистрировались более полумиллиона человек, было принято решение дать остальным регионам право с 1 июля 2020 г. самостоятельно вводить этот специальный налоговый режим, а название закона сократилось до «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход. Среди этой категории самозанятых лидируют перевозчики пассажиров, далее идут арендодатели, строители и репетиторы.

Профессиональный доход – это доход, полученный людьми, когда они не работают по найму и не нанимают работников, а также доход от использования имущества (сдачи в аренду). Применять налоговый режим могут физические лица или индивидуальные предприниматели.

Ставка налога на профессиональный доход составляет 4%, если доход получен от физических лиц и 6%, если доход получен от индивидуальных предпринимателей и юридических лиц. Законом также предусмотрен налоговый вычет в 1% при ставке налога 4% и 2% при ставке налога 6%, но не более 10000 рублей.

Физические лица, получающие профессиональный доход, освобождаются от уплаты НДФЛ по нему. Индивидуальные предприниматели, перешедшие на этот налоговый режим, освобождаются от уплаты НДС (кроме налога на ввоз товаров) и страховых взносов. При этом сумма профессионального дохода не должна превышать 2,4 млн рублей в год. Для постановки на учет и уплаты налогов можно использовать приложение «Мой налог», которое доступно, в том числе, в App Store и Google Play. Через приложение в налоговый орган передаются сведения о произведенных транзакциях, формируется чек, который затем необходимо передать покупателю. Эксперимент продолжится до 31 декабря 2028 года. Итак, на нынешней стадии вывода доходов из тени государство стимулирует самозанятых сразу несколькими способами:

- Снижает ставку налога;
- Упрощает процесс регистрации;
- Объявляет мораторий на пересмотр условий на 10 лет.

В качестве поддержки самозанятых в период кризиса, связанного с пандемией коронавируса, через ту же систему «Мой налог» самозанятым вернули налоги, уплаченные за 2019 год и выделили налоговый бонус в размере МРОТ, который можно зачесть при уплате налога с июня 2020 года.

Сравнение организационно-правовых форм ведения бизнеса

Критерий	ИП	ООО
Ответственность по обязательствам	Всем имуществом	Каждый участник в размере своего вклада в уставный капитал. ООО в размере всего имущества.
Возможность соучредительства	Нет	До 50 соучредителей
Обязанность по ведению бухгалтерского учета	Нет. Ведет книгу доходов и расходов	Да
Выбор системы налогообложения	Основная, упрощенная, патент	Основная, упрощенная
Страховые взносы	Фиксированный платеж не зависит от дохода (если нет сотрудников)	Взносы с заработной платы сотрудников
Штрафы	Размер как для физических лиц	Размер как для юридических лиц

Распоряжение средствами на банковском счете	Средства на расчетном счете после уплаты налога – личные средства ИП	Средства организации, распоряжение строго регламентировано
Продажа/переоформление	Невозможно	Возможно
Регистрация/ликвидация	Простая процедура	Сложная процедура
Имидж для контрагентов	Не все компании работают с ИП	Воспринимается как более надежный контрагент
Страхование денег на расчетном счете	Есть как у физических лиц	Нет
Ведение кассовых операций	ИП предоставлено право не устанавливать лимит остатка средств в кассе, не вести кассовые документы и кассовую книгу.	Нет послаблений по ведению кассовых операций

Сравнение организационно-правовых форм ведения бизнеса

Основные виды налогов для бизнеса в России

Налоговая нагрузка бизнеса в России включает следующие основные налоги:

- налог на прибыль (прямой налог, объект налогообложения - прибыль);
- налог на добавленную стоимость (косвенный налог, объект налогообложения - цена товара, услуги).

Остальные налоги уплачиваются при наличии соответствующих объектов налогообложения:

- налог на имущество;
- транспортный налог;
- земельный налог;
- акцизы;
- налог на добычу полезных ископаемых и другие.

Предприниматель является не только налогоплательщиком, но и налоговым агентом, то есть несет обязательства по удержанию и уплате налога на заработную плату сотрудников ИП или компании.

Кроме того, работодатель уплачивает взносы в страховые фонды за своих сотрудников.

Режимы налогообложения

Параметр	ОСН	УСН ДОХОДЫ	УСН ДОХОДЫ–РАСХОДЫ	ПАТЕНТ (только для ИП)

База налогообложения	Прибыль или доход (у ИП)	Доход	Доходы минус расходы (закрытый перечень расходов)	Нет
Ставка	20% с прибыли; 13% с дохода (у ИП)	6%, возможно уменьшение за счет взносов в ПФР	15%	Фиксированная сумма, не зависит от реального дохода
Налоговый учет	Прибыль, НДС	Учет доходов	Учет доходов и расходов	Не нужен
Ограничения	Нет	Доход не более 60 млн руб. х дефлятор в год, штат не больше 100 человек и др.	Доход не более 60 млн руб. в год х дефлятор, штат не больше 100 человек и др.	Доход не более 60 млн руб. х дефлятор в год, только ИП; ограничения на виды деятельности

Налог на прибыль/доход при различных режимах налогообложения

Параметр	ОСН	УСН ДОХОДЫ	УСН ДОХОДЫ–РАСХОДЫ	ПАТЕНТ (только для ИП)
НДС	Плательщик НДС	Нет НДС	Нет НДС	Нет НДС
Налог на имущество	Налог на имущество уплачивается (максимальная ставка 2 – 2,2 %)	Налог на имущество не уплачивается по всем объектам, за исключением объектов недвижимости, по которым налоговая база определяется как кадастровая стоимость	Налог на имущество не уплачивается по всем объектам, за исключением объектов недвижимости, по которым налоговая база определяется как кадастровая стоимость	Налог на имущество не уплачивается по всем объектам, за исключением объектов недвижимости, по которым налоговая база определяется как кадастровая стоимость

Прочие налоги при различных режимах налогообложения

Глава 4. Личный бюджет и финансовое планирование

Думали с женой, куда поехать отдохнуть летом. Посмотрели цены, прикинули наш семейный бюджет и решили, что мы не устали.

Глоссарий

личный бюджет
доходы
постоянные доходы
временные доходы
случайные доходы
расходы
активы домохозяйства
пассивы домохозяйства
дефицит бюджета
профицит бюджета
сбалансированность бюджета
обязательные расходы
необязательные расходы
«подушка безопасности»
«метод 4 конвертов»
«метод 6 кувшинов»
эмоциональная цель
финансовая цель
жизненный цикл индивида

Раздел 4.1. Что такое личный бюджет и зачем его вести?

К содержанию

4.1.1. Личный бюджет

Любой бюджет - отдельного человека, семьи, фирмы или государства - это система записей о доходах и расходах. Более точно - это план доходов и расходов на определенный период, а также информация о фактических доходах и расходах, то есть об исполнении бюджета.

В чем польза составления личного или семейного бюджета? Зачем тратить на это время и нервы? Большинство людей этим не занимается, а если их спросить почему - пожмут плечами. Кто-то скажет - “нет привычки”, кто-то - “нет смысла, ведь денег от этого больше не станет” или “я и так трачу мало, куда уж меньше”. Кажется, что и без планирования своих расходов мы все равно будем покупать себе то, что необходимо, к чему мы привыкли; ну а если денег будет не хватать, это станет для нас естественным ограничителем, чтобы умерить свои траты (“интуитивный бюджет”). Разве не так?

Нет, не так. Или не совсем так. Люди, которые ведут бюджет, могут об этом рассказать много и убедительно. И полезно это как богатым, так и скромно живущим людям. Давайте разберемся почему.

- Прежде всего признаемся себе, что мы чаще испытываем нехватку денег, чем их избыток. Даже если доходы у нас приличные, все равно какие-то траты для нас являются проблемой. Одни семьи не ограничивают себя при покупке продуктов, но с трудом выкраивают деньги на бытовую технику. У других нет затруднений с покупкой продуктов и техники, но новая машина - проблема. У третьих новая машина сложностей не вызывает, но покупка квартиры даже для них требует напряжения. И даже немногочисленные долларовые миллиардеры, которые как будто бы могут покупать себе всё, что хотят, наверняка сталкиваются с какими-нибудь ограничениями: скажем, на покупку футбольного клуба второй лиги свободные деньги есть, а вот на мадридский “Реал” или на “Манчестер Юнайтед” не хватает. **Понимать, что ты можешь себе позволить, а что - не можешь, ведение бюджета очень помогает.**
- Надо понять, что почти каждый человек, если он не анализирует свои расходы, тратит часть денег на необязательные вещи. Необязательные даже с его собственной точки зрения: на одежду, которую не будет носить, на шоколадку, которая только испортила аппетит перед нормальным обедом, на пафосный отдых, который не доставил удовольствия… Совсем избежать таких расходов могут только суперрациональные люди, которыми многие из нас, наверное, и не хотят быть. Но **ограничивать такие расходы путем самоконтроля и тем самым выкраивать дополнительные деньги на что-то реально нужное и важное** вполне возможно.
- Еще одна важная мысль: если мы тратим деньги, не считая, то легко попасть в ситуацию, когда деньги кончились (например, зарплата потрачена), а жить на что-то надо (до следующей зарплаты еще неделя), и мы начинаем влезать в долги. В наше время взять в

долг не проблема - но, как и во все времена, проблемой может стать возврат долгов. Видя статистику своих доходов и расходов в прошлом и планируемые доходы и расходы на будущее, **мы можем понять, когда и в каких пределах для нас оправдана жизнь в кредит, а когда она недопустима.**

При этом разные люди могут понимать под ведением бюджета как минимум три разные вещи:

- записывать доходы и расходы, не анализируя их;
- записывать доходы и расходы, анализировать их, но не планировать;
- планировать доходы и расходы, записывать их и анализировать.

Понятно, что в полном смысле слова соответствует понятию “ведение бюджета” именно третий вариант, включающий **планирование** . Он наиболее полезен и эффективен, но он также требует бóльших усилий и бóльшей самодисциплины по сравнению с первым и вторым вариантами. Если вы чувствуете, что он вам пока не под силу, начните хотя бы с первого варианта - это намного лучше, чем полное отсутствие записей о доходах и расходах.

Заметим, что у людей, не ведущих бюджет, есть много разных объяснений этому:

- один боится выглядеть скрягой в глазах супруга, детей или даже в своих собственных глазах;
- другой считает, что экономия, которой он может добиться, не стоит потраченного времени;
- третий в глубине души понимает пользу от ведения бюджета, но при виде своих доходов и расходов испытывает психологический дискомфорт - то ли от того, что мало зарабатывает, то ли от того, что неразумно тратит, и, чтобы избежать отрицательных эмоций, вообще уклоняется от мыслей о бюджете.

Все эти объяснения вполне понятны, но финансово грамотный человек не должен поддаваться им.

Итак, если мы ведем бюджет, то:

- мы получаем достоверную информацию о своих доходах и расходах;
- мы повышаем свою финансовую дисциплину;
- мы понимаем, на что тратятся деньги и как можно уменьшить расходы;
- мы страхуемся от неоправданных кредитов и от попадания в долговую яму;
- мы можем ставить перед собой финансовые цели и достигать их.

Раздел 4.2. Основные понятия

К содержанию

4.2.1. Что считать доходами и как их учитывать

Если бюджет, как мы договорились выше, - это система записей о **доходах** и **расходах** , то надо определить, что мы считаем доходами и что - расходами для целей ведения своего бюджета и финансового планирования, а также придумать подходящую для себя классификацию.

Существуют различные классификации личных доходов, как видно из главы 3 . Для целей финансового планирования нам прежде всего важна классификация на **постоянные** , **временные** и **случайные** доходы. Это деление позволяет понимать, на что можно рассчитывать в рамках текущего потребления и каковы перспективы достижения поставленных финансовых целей.

Постоянные доходы характеризуются высокой прогнозируемостью как по срокам, так и по сумме. Пример такого дохода - заработная плата в государственном учреждении или устойчивой коммерческой фирме, которая выплачивается двумя частями, например 40 % и 60 % 17-го и 2-го числа каждого месяца соответственно. Конечно, в жизни может случиться всякое: например, вашу должность могут сократить - и этот доход исчезнет. Но пока этого не случилось, вы включаете такие доходы в свои финансовые планы. К постоянным доходам относятся также пенсии, стипендии (в течение срока учебы и при условии ответственного отношения к ней), арендная плата при сдаче квартиры на неопределенный срок, натуральные доходы от ведения подсобного хозяйства и т.д.

Временные доходы также характеризуются относительной стабильностью и предсказуемостью, а их отличие от постоянных доходов в том, что условия их прекращения известны. Например, человека временно назначили исполняющим обязанности более высокого уровня, соответственно, пока он исполняет эти обязанности, ему платят повышенную заработную плату. Или коллектив авторов выиграл грант, и, пока он его выполняет и сдает промежуточные отчеты, каждый член коллектива получает заранее известный доход. Сюда же можно отнести проценты по банковскому вкладу, сделанному на определенный срок (хотя договор можно продлевать, но при этом могут поменяться его условия, в том числе размер процентов), некоторые социальные пособия, арендную плату при сдаче квартиры на определенный срок и т.д. Временный доход, как и постоянный, учитывается при планировании личного бюджета.

А вот **случайные доходы** не должны учитываться при планировании. У таких событий или очень низкая вероятность (о том, что такое вероятность, см. главу 10 “Страхование”), или неизвестный срок наступления, поэтому достоверно рассчитывать на случайные доходы нельзя. К случайным доходам можно отнести выигрыши в лотерею, получение наследства,

крупные подарки от родственников на день рождения или другой праздник (хотя, если денежные подарки на день рождения являются в вашей семье стандартом и вы оцениваете их получение как достаточно вероятное, вы можете относить их к категории постоянных или временных доходов, но при планировании лучше сознательно занижать их ожидаемый размер). Сюда же попадают доходы от рискованных инвестиций (например, от вложений в акции) или от продажи имущества.

Однако планирование - это одно, а фиксация реально полученных доходов - другое. Конечно, если уж случайные доходы получены, надо отразить этот факт в записях об исполнении вашего бюджета.

Надо также решить, отражаем ли мы в своем учете доходов и расходов заемные средства в качестве доходов. Как мы уже писали выше , для корректного ведения личного бюджета и его анализа будет правильно учитывать кредиты и займы как доходы, а выплаты по ним - как расходы. Однако при этом важно в структуре доходов учитывать заемные средства обособленным образом, чтобы у вас не возникало иллюзий своей чрезмерной платежеспособности.

Возможны и другие классификации доходов . Классификация по типу (источнику) доходов не слишком важна при учете доходов и расходов. По крайней мере, в табличке ежемесячного учета ваших доходов необязательно делать строки “Зарплата”, “Премия”, “Стипендия”, “Социальные пособия”, “Гонорары за публикации”, “Предпринимательство”, “Подарки”, “Проценты по вкладу”, “Инвестиционные доходы”, “Прочие доходы” - хотя бы потому, что по каждому типу доходов в месяц у вас будет скорее всего одна-две записи, а то и ни одной. Но для анализа вашего финансового положения и размышлений о том, как его улучшить, может иметь смысл анализировать доходы в этой структуре за более длительный промежуток времени, например, за полгода или за год. Так, если вы занимаетесь предпринимательской деятельностью, но данные бюджета показывают, что доход от нее из месяца в месяц крайне мал, это станет поводом задуматься о целесообразности такого бизнеса. Если пассивные доходы (от имущества и от инвестирования) достаточно велики, это может стать поводом для того, чтобы сократить трудовую активность и уделять больше времени семье, друзьям или хобби.

Еще одна уже упоминавшаяся классификация доходов - их деление на денежные и неденежные . Для целей ведения личного бюджета основной вопрос с неденежными доходами - например, урожаем яблок и огурцов, собранных на даче, или полученными подарками - состоит в том, по какой цене их учитывать в сводных данных о своих доходах и расходах. На наш взгляд, здесь не нужно проявлять чрезмерную дотошность - достаточно приблизительных оценок, поскольку вам не придется сдавать отчетность с этими данными в налоговую инспекцию или отчитываться перед каким-нибудь контролирующими органами.

Деление доходов на “трудовые” и “нетрудовые” или на “легкие” и “трудные” для целей ведения бюджета, по нашему мнению, не является существенным. На случай, если вы захотите анализировать свои доходы по разным параметрам, вам будет полезно иметь возможность присваивать записям о полученных доходах дополнительные признаки.

4.2.2. Расходы

Для расходов, как и для доходов, также возможны разные классификации . Интуитивно наиболее естественной для ведения личного бюджета как при учете расходов, так и при их планировании представляется классификация по направлениям расходов.

1. **Расходы на питание** . Чтобы жить, любой человек должен есть несколько раз в сутки. К этим расходам относятся не только те, что семья тратит на покупку продуктов для домашнего употребления, но и траты на питание вне дома. Однако уровень затрат по этой статье может быть очень разным: можно стараться питаться в основном дома, а можно в столовых и ресторанах, можно покупать продукты оптом и со скидкой, а можно по дороге домой в престижном супермаркете. Кстати говоря, траты на посещение ресторанов, кофеен, пивных баров и т.п., где оплачивается не только и не столько еда как таковая, сколько приятное времяпрепровождение, приобщение к определенным социальным стандартам, возможность комфортного общения с другими людьми и т.д., логичнее относить к рубрике “Развлечения и досуг”.
2. Кроме еды, неизбежны и другие **расходы на товары “для себя”** - одежду, обувь, косметику и т.д. С учетом климатических условий и культурных особенностей страны эта статья никогда не будет очень маленькой, однако здесь ценовой разброс очень широк.
3. Человеку нужно где-то жить. Отсюда вытекают **расходы на жилье** , то есть на оплату коммунальных услуг (электричество, вода, газ), аренду жилья (если нет квартиры или дома в собственности) или его ремонт (если такая собственность имеется), оплату интернета, телефонной связи и т.д. Даже если вы живете в общежитии, за него, скорее всего, придется что-то платить. Понятно, что уровень арендуемого или покупаемого жилья может быть очень разным, как и затраты на ремонт. Затраты на коммунальные услуги неизбежны, но их уровень во многом зависит от стиля потребления.
4. Кроме того, для нормальной жизни нужна мебель, бытовая техника, посуда, бытовая химия, другие предметы домашнего обихода и интерьера. Поэтому так или иначе неотвратимы расходы на **товары “для дома”** , но опять же их ценовая дифференциация велика.
5. **Транспортные расходы** практически всегда будут частью бюджета семьи: давно прошли те времена, когда можно было провести всю жизнь в пределах пешей доступности от места постоянного проживания. Затраты на общественный транспорт (покупка билетов или проездных) как минимум к месту работы и обратно - это норма для большинства. Кроме того, во многих семьях есть автомобили, а значит, связанные с ними траты на топливо, страховки, ремонт и штрафы. Периодически по этой статье могут проходить особо крупные расходы по приобретению нового автомобиля.
6. **Медицинские расходы** . Даже если стараться пользоваться только бесплатной медицинской помощью, практически невозможно избежать расходов на лекарства. Нередко приходится также приобретать и отдельные платные медицинские услуги либо, как вариант, полис добровольного медицинского страхования.

7. **Расходы на отдых, досуг, развлечения, хобби** и тому подобные вещи также могут считаться неизбежными: как говорится, “не хлебом единым жив человек”. Просто невозможно представить себе семью, которая не читает книг, никуда не выбирается из дома в выходные и совсем не имеет никаких затрат такого типа. Неизбежны как минимум походы в гости к знакомым и соответствующие подарки. Сюда же можно отнести и расходы на разного рода спортивные увлечения. Итак, в этой категории - расходы на кафе, рестораны, клубы, кино, музеи, театры, книги, экскурсии, туристические поездки, отпуск, хобби, спорт, прием гостей и т.д.
8. **Расходы на образование** в современном обществе также можно отнести к категории неизбежных. Однако выбор места и формы обучения часто будет связан с возможностями семейного бюджета.
9. **Расходы на детей** (если они есть) - неизбежная и существенная, но очень гибкая статья трат. Это и одежда (что покупать, а что брать у знакомых), и игрушки (какие покупать, а какие нет), и коляска, и памперсы, и развивающие игры, и кружки, и секции, и иные способы развлечения подрастающего поколения.
10. **Помощь родителям** , поддержка родственников или знакомых, благотворительность. От этих расходов бывает сложно отказаться даже в тяжелой финансовой ситуации, хотя правильное применение налоговых вычетов может до некоторой степени их оптимизировать.
11. **Налоги и другие платежи государству** вызваны тем, что каждый человек является гражданином своей страны и несет в соответствии с ее законами определенные обязательства. О налогах и о том, как можно ими управлять, говорилось в главе 2 . Здесь же можно вспомнить, что с налогами связаны разного рода штрафы и пени, которые возникают, если просрочить платеж или нарушить какое-нибудь важное правило, например неправильно припарковать автомобиль. Если налоги поддаются планированию достаточно достоверно, то штрафы и пени возникают непреднамеренно, но даже у аккуратных и законопослушных людей могут возникать расходы такого рода.
12. Если вы живете в кредит, то в вашем бюджете стоит завести отдельную рубрику “ **Погашение долгов** ”. Поскольку мы договорились учитывать в своем бюджете заемные средства как доходы (хотя и особого рода), то погашение займов и кредитов, естественно, должно отражаться в составе расходов, иначе ваш баланс не сойдется. Речь идет прежде всего о крупных кредитах - автомобильных , образовательных , тем более ипотечных , платежи по которым будут в течение длительного времени неизбежной статьей расходов (по ипотеке - даже очень существенной). Вынужденными могут оказаться и платежи по полисам накопительного страхования жизни , если вы заключили соответствующий договор.
13. Но есть и еще одна группа финансовых расходов, которые мы очень рекомендуем выделять в вашем бюджете отдельной рубрикой - это разного рода **сбережения и инвестиции** , о которых в учебнике будет говориться подробно дальше . Разумную склонность к сбережениям надо в себе всячески воспитывать и культивировать, в том числе наглядно демонстрируя себе свои успехи в этой области.

Разумеется, при разработке своей системы ведения бюджета вы имеете достаточно большую степень свободы, здесь нет и не может быть “абсолютно правильной” и единой для всех классификации. Понятен общий принцип: классификация должна быть удобной для анализа, не слишком дробной и не слишком укрупненной. Если делить все расходы на “еду”, “одежду” и “прочее”, то в разделе “прочее” у вас окажется 80 % расходов, и вы не сможете извлечь из этой информации ничего полезного. Если, наоборот, вы введете несколько десятков категорий и вместо “еды” будете отдельно учитывать расходы на хлеб, колбасу, мороженое, фрукты, овощи, молоко, кефир, лимонад, кофе, чай и т.п., то велика вероятность “не увидеть леса за деревьями”. Каждая отдельная статья расходов будет очень незначительна, и вам будет казаться, что ни на одной из них сэкономить невозможно.

Впрочем, более дробный анализ все-таки может быть полезен, - например, если вы обнаружите, что в какой-либо из крупных категорий у вас расходы достаточно велики, и захотите более детально разобраться, на что именно вы тратите.

Но есть масса частных вопросов, оставляющих простор для индивидуальных решений:

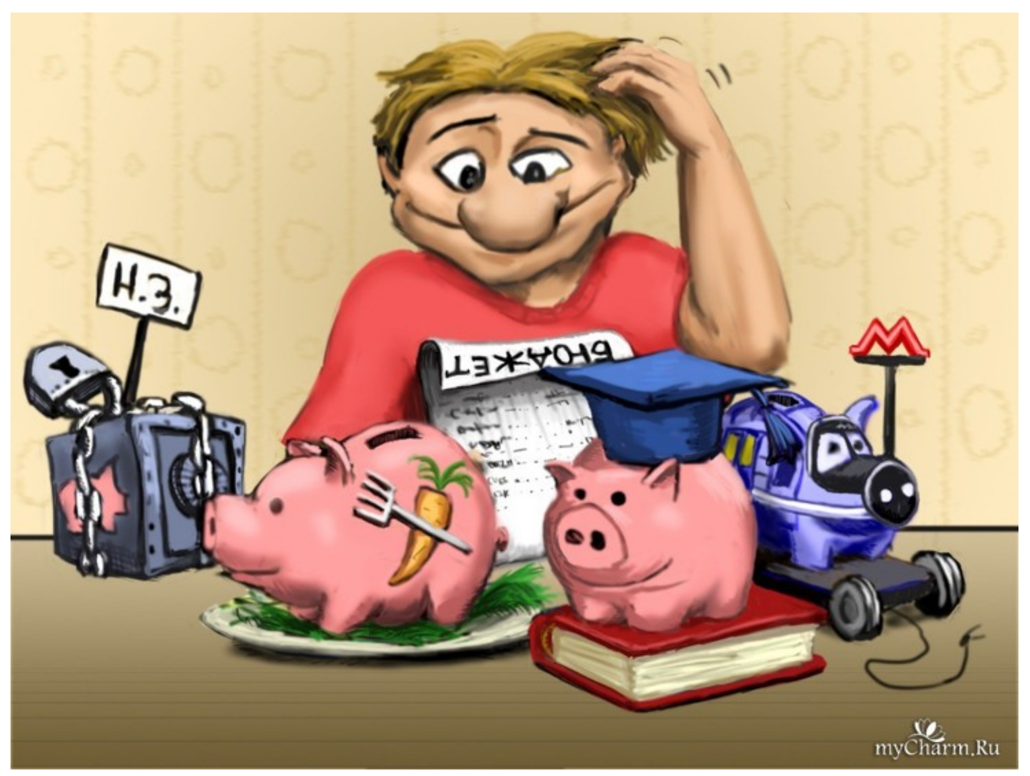
- Куда относить оплату интернета и мобильной связи - это для вас “Расходы на себя” или часть расходов на жилье коммунальных платежей (тогда можно назвать соответствующую рубрику, например, “Жилье, коммунальные платежи и связь”), или вообще отдельная статья?
- Стоит ли сделать рубрику “Бытовые услуги” и отнести в нее парикмахерскую, химчистку, ремонт одежды и обуви, расходы на общественный транспорт и такси?
- Не слишком ли крупная статья “Досуг и развлечения”, если в нее попадают и чашка кофе в кофейне, и поход в кино, и ресторан, и шашлыки в лесу, и отпуск на море? Не надо ли разбить ее помельче?
- Может быть, стоит сделать статью “Образование и культура” и относить в нее покупку книг, посещение музеев и выставок, оплату курсов и тренингов, а также платное образование, отделив все это от “Досуга”?
- Нужна ли статья “Здоровье”, в которую можно относить затраты на спорт и оздоровительные процедуры, а также на лекарства и лечение? Или эти расходы слишком различны по своей природе и требуют двух разных статей - “Спорт” и “Медицина”? Или же их лучше распределить по статьям “Товары для себя”, “Отдых, развлечения” и “Бытовые услуги”?
- Относить ли покупку алкоголя в статью “Продукты” или в статью “Развлечения”?
- Если семья купила квартиру - это отдельная статья расходов или часть статьи “Жилье”? А если дачу?

На все эти вопросы каждый человек отвечает для себя сам. Не исключено, что ту категоризацию расходов, которую вы для себя сделаете в начале планирования, вы в дальнейшем будете исправлять и уточнять по мере лучшего понимания своего бюджета. Но, во всяком случае, для регулярной записи расходов обычно используется именно такой тип классификации расходов - по направлениям.

При этом, как мы уже отмечали в главе 2 , возможны и иные классификации расходов:

- по степени необходимости: обязательные - необязательные - излишние (но вряд ли вы будете записывать расходы по таким категориям);
- по регулярности: регулярные - временные - разовые;
- по размеру: крупные - средние - мелкие;
- по члену семьи, к которому они относятся: общие - для мужа - для жены - для детей и т.д.

Как и в случае с доходами, если вы захотите анализировать понесенные расходы по разным параметрам, вам будет полезно иметь возможность присваивать записям о понесенных расходах дополнительные признаки.



Бюджет

4.2.3. Активы и пассивы домохозяйства

Доходы и расходы - важнейшая часть картины “Финансы домохозяйства”, но эта картина будет неполна без понимания структуры **активов** и **пассивов** .

Под **активами** будем понимать имеющиеся у вас ценности долгосрочного характера: квартиру, дачу, машину, дорогостоящие вещи (электроника, бытовая техника, мебель, ювелирные изделия и т.п.), инвестиционные вложения, а также имеющиеся наличные и безналичные денежные средства.

Некоторые из активов приносят вам доход. Прежде всего это финансовые инструменты инвестиционного характера - депозиты, ценные бумаги, доли в бизнесе (хотя в определенных случаях они могут приносить и убытки). Можно получать доход и от сдачи в аренду квартиры, дачи, реже - автомобиля или другого имущества. Некоторые активы, напротив, требуют постоянных расходов, даже если они куплены не в кредит: это жилье (коммунальные платежи, налоги, ремонт), автомобиль (бензин, ремонт, страховка, налоги), мобильный телефон (абонентская плата). Наконец, есть активы, которые не приносят доходов, но и по

большей части не требуют расходов, такие как мебель, бытовая техника или ювелирные изделия (за исключением иногда возникающей необходимости ремонта).

- Периодическая ревизия активов полезна для того, чтобы фиксировать динамику своего благосостояния (появилась новая машина вместо старой; есть два телевизора вместо одного; в прихожей стоят пять велосипедов - не слишком ли много для двоих?).
- Она позволяет также прогнозировать предстоящие крупные расходы и ранжировать финансовые цели: в прошлом году вы копили на новый компьютер, в этом году компьютер есть, можно копить на мотоцикл.
- Кроме того, доходы, которые вы получаете от активов, и расходы, которые они генерируют, нужно учитывать в общем балансе домохозяйства.
- Наконец, некоторые имеющиеся активы могут быть реализованы (проданы) для покупки нового актива: например, у семьи недостаточно денег на покупку нового автомобиля “целиком”, но если при этом продать старый автомобиль или сдать его в автосалон по схеме “trade-in”, то покупка становится возможной.

Под **пассивами** будем понимать ваши долги и обязательства, прежде всего займы и кредиты, которые надо отдавать, да еще и с процентами. Кстати, если размер процентов точно известен, имеет смысл сразу учитывать их в составе пассивов для более трезвого взгляда на свою финансовую ситуацию. (В бухгалтерском смысле к пассивам относятся также источники собственных средств, за счет которых приобретены активы, но человек не фирма, и говорить о его уставном капитале или нераспределенной прибыли смысла не имеет.) Таким образом, нынешний пассив рано или поздно станет расходом.

Роберт Кийосаки: «Богачи покупают активы, а средний класс — пассивы, которые считает активами»

Роберт Кийосаки - американский бизнесмен, инвестор и писатель, автор книг по саморазвитию. Его книга "Богатый папа, бедный папа" (1997) стала мировым бестселлером. Книга очень интересна нестандартным взглядом на жизнь и жизненный успех, на бизнес и инвестирование, на финансовую независимость и др. Из нее можно почерпнуть много полезного, хотя идеи автора применимы далеко не ко всем и не всегда (в частности, не все читатели согласятся с его взглядами на государство и налоги). Далее →

4.2.4. Сбалансированность личного бюджета

Если вы начали записывать свои доходы и расходы и продержались хотя бы месяц, а лучше - несколько месяцев, то можно начать первичный анализ результатов. При суммировании всех записей о расходах и всех записей о доходах за месяц вы получите один из трех результатов:

- расходы < доходы;
- расходы > доходы;
- расходы = доходы

(предполагаем, что все записи корректны, и расхождение не связано с тем, что вы просто забыли что-то записать).

В первой ситуации говорят о **профиците** бюджета, во второй - о **дефиците** бюджета, а в третьей - о **сбалансированности** бюджета.

Что лучше?

Однозначного ответа в очередной раз нет. Давайте разбираться. Понятно, что дефицит бюджета сам по себе никак не является идеалом: если вы тратите больше, чем зарабатываете или получаете из иных источников, значит, вы либо живете в долг, либо проедаете ранее накопленные сбережения. Но, с другой стороны, мы договорились, что для целей ведения нашего бюджета взятые в долг средства (кредиты, займы) мы учитываем как наши доходы (см. раздел 4.2.1. Доходы). При таком подходе единственная возможность формально дефицитного бюджета - это тратить сегодня деньги, накопленные вчера, точнее в прошлом периоде.

Всегда ли это плохо? Скажем так: дефицит бюджета опасен тогда, когда он устойчив. Если вы месяц за месяцем и год за годом тратите больше, чем зарабатываете, рано или поздно ваши сбережения (или полученное когда-то наследство) кончится, а вы останетесь у разбитого корыта. Но если вы долго копили деньги на крупную покупку (тот же автомобиль), а потом приобрели его за счет своих сбережений - у вас может оказаться формально дефицитным и месяц, когда вы его покупали, и даже целый год, но ничего страшного в этом не будет.

Более тревожно, если бездефицитность обеспечивается постоянным ростом долгов, но это уже выявляется не простым сравнением суммы доходов и расходов за период, а анализом структуры доходов (какую часть из них составили заемные средства) и пассивов (увеличился ли объем задолженности).

Но уж профицит бюджета, наверное, хорош всегда? Ведь если мы зарабатываем больше, чем тратим, значит, мы молодцы? Как ни странно, это тоже неочевидно. Во-первых, при той модели учета доходов и расходов при ведении бюджета, которую мы с вами выбрали, формальный профицит означает накопление “живых денег”, наличных или безналичных, которые не приносят дохода, если лежат в кошельке или на обычном банковском счете. Если профицит регулярен и более-менее значителен для вас (например, не 1–2 тысячи рублей, а хотя бы 10 тысяч рублей в месяц), стоит открыть депозит или специальный банковский накопительный счет и переводить свободные деньги туда, чтобы они приносили хотя бы небольшой доход (подробнее см. главу 6 “Сбережения”). И эти переводы уже следует отражать в своем бюджете как расходы на сбережения и инвестиции.

Во-вторых, совсем неэффективной выглядит ситуация, когда у нас есть профицит при наличии кредитных “доходов”: мы набрали денег взаймы и даже не потратили их, но проценты по ним нам платить придется! В этом случае лучше пустить возникший излишек наличности на выплату долгов, тем более что по большинству займов и кредитов как полное, так и частичное досрочное погашение возможно (подробнее см. главу 7 “Кредиты и займы”).

Итак, наилучший вариант для личного или семейного бюджета - это сбалансированность, то есть равенство расходов и доходов. Избыточные доходы желательно превращать в сбережения и инвестиции, то есть тратить на приобретение финансовых инструментов или иных приносящих доход активов. Правда, небольшая “заначка” на черный день в виде наличных денег обычно не запрещается даже строгими теоретиками финансовой грамотности.

Раздел 4.3. Техника и технология ведения личного бюджета

К содержанию

4.3.1. Как начать вести бюджет?

Вести бюджет - дело, которое кажется скучным и нудным, по крайней мере новичкам. Мало того, что тратишь время, которое можно было бы провести как-то веселее (например, сидя в “Инстаграме” или “В контакте”), так еще и напрягаешься, видя, что денег у тебя мало и тратятся они всё больше бестолково. Что делать, если вы хотите начать вести свой бюджет, а опыта у вас нет, родители вас этому с детства не научили и в школе об этом не рассказывали? Как себя замотивировать? В этом вопросе, как и в большинстве вопросов про личный бюджет, существуют разные подходы.

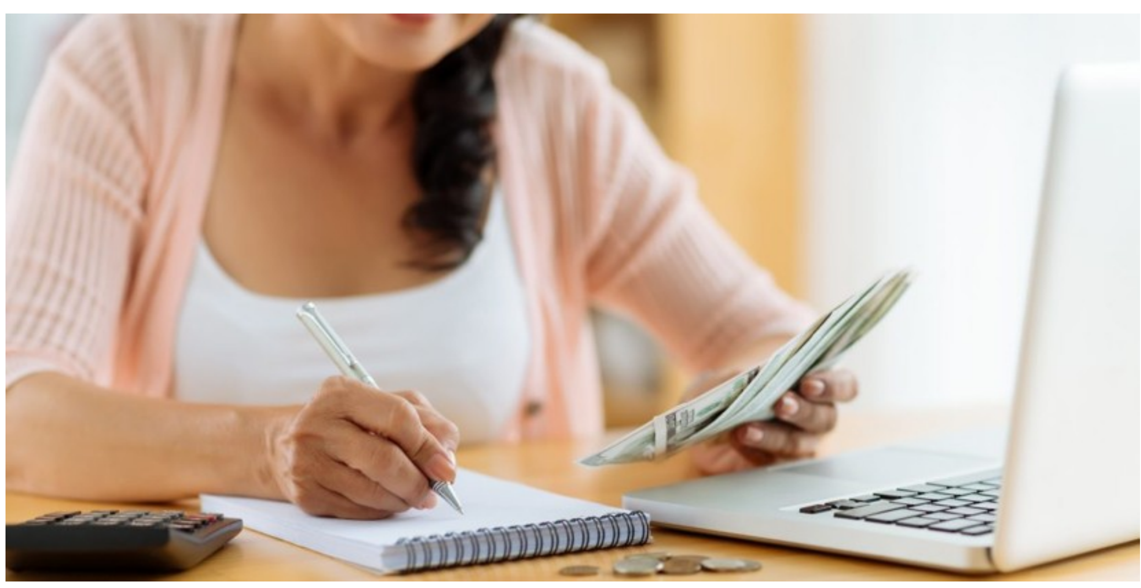
Есть авторы (финансовые консультанты, бизнес-тренеры, популярные блогеры), которые говорят: ведение бюджета не имеет смысла, если вы не ставите перед собой яркую, желанную и труднодостижимую финансовую цель. Например, покупка дорогой машины к окончанию магистратуры или покупка собственной квартиры к 25 годам - чем плохо? Надо воодушевить себя такой целью, а потом осознать, что без ведения личного бюджета этой цели никак не достичь, - и вот у вас появился мотив для преодоления своей лени. Несомненно, есть люди, для которых действенна именно такая мотивация.

Другие авторы говорят: начните лучше с малого. Не всем быть миллионерами, но всякий может навести порядок в своем кошельке. Если благодаря этому удастся пусть не накопить на “мерседес”, но хотя бы не сидеть каждый месяц по несколько дней на хлебе и картошке перед зарплатой и не влезать в бесконечные долги, это уже будет здорово! А со временем вы научитесь ставить перед собой финансовые цели и достигать их при помощи все того же инструментария.

4.3.2. Принцип «Начни с малого»

При этом подходе самый первый шаг - начать просто фиксировать доходы и расходы. На первом этапе можно даже обойтись без их классификации, без анализа и уж тем более без планирования, - важнее всего начать и не бросить. Потом начнете классифицировать, на следующем этапе - анализировать, и уж потом высший пилотаж - планирование.

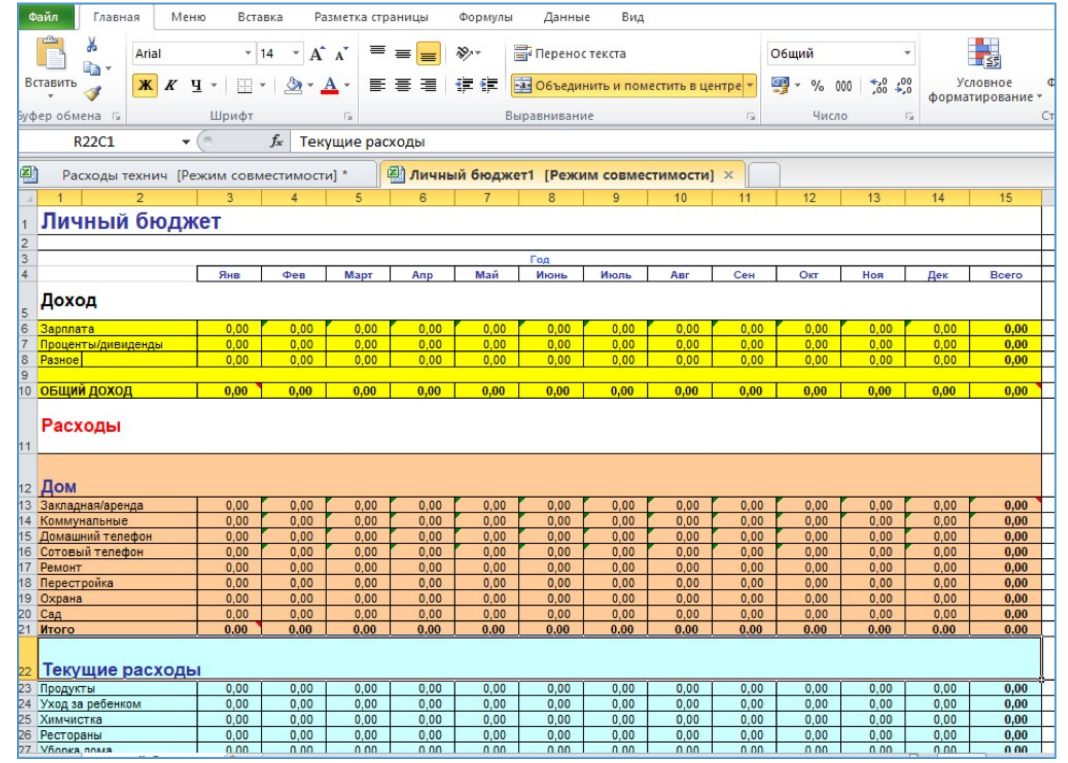
Где и как вести эти записи? Для старшего поколения вполне приемлемым вариантом казались обычные тетрадки в клеточку: на одной страничке - расходы (что куплено и на какую сумму), на другой - доходы (источник и сумма). В конце месяца вручную сложили все суммы и получили итог. Плюс неплохо бы для контроля фиксировать количество денег (наличных и безналичных) на начало и конец месяца. Пожалуй, сегодняшнего студента такой механизм скорее рассмешит, чем заставит что-то делать.



Бюджет

Альтернатива тетрадке - электронная таблица типа всем известного Excel. Даже при минимальных познаниях в этой программе вы легко подсчитаете все суммы автоматически, увидите дефицит или профицит бюджета, сравните между собой результаты разных месяцев и соберете итоги за год, а при разделении доходов и расходов на группы сможете подсчитать их доли в процентах от общего итога и даже построить красивые графики. Для выстраивания более сложных конструкций, например отдельного учета заимствований, вам может захотеться самостоятельно конструировать учетные формы - Excel дает для этого широкие возможности; но одним это будет интересно, а у других вызовет лень и апатию.

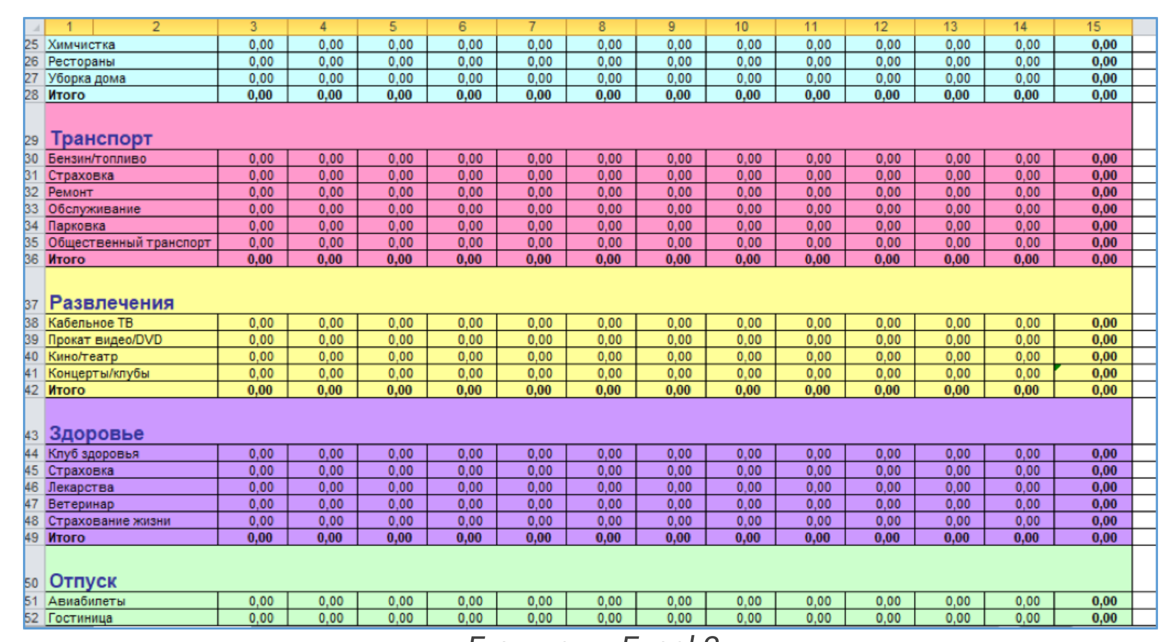
Более того, в стандартном пакете Excel уже есть целый ряд готовых шаблонов для ведения бюджета (“Файл” - “Создать” - “Бюджеты” - далее несколько шаблонов на выбор), с которыми вы можете далее работать. Вот как выглядит, например, начало шаблона “Личный бюджет1” в стандартном пакете Excel (причем здесь отражены не все строки):



Личный бюджет

	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек	Всего
Доход													
Зарплата	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Проценты/дивиденды	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Разное	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ОБЩИЙ ДОХОД	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Расходы													
Дом													
Закладная/аренда	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Коммунальные	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Домашний телефон	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сотовый телефон	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ремонт	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Перестройка	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Охрана	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сад	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Текущие расходы													
Продукты	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Уход за ребенком	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Химчистка	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Рестораны	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Уборка дома	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Бюджет в Excel 1

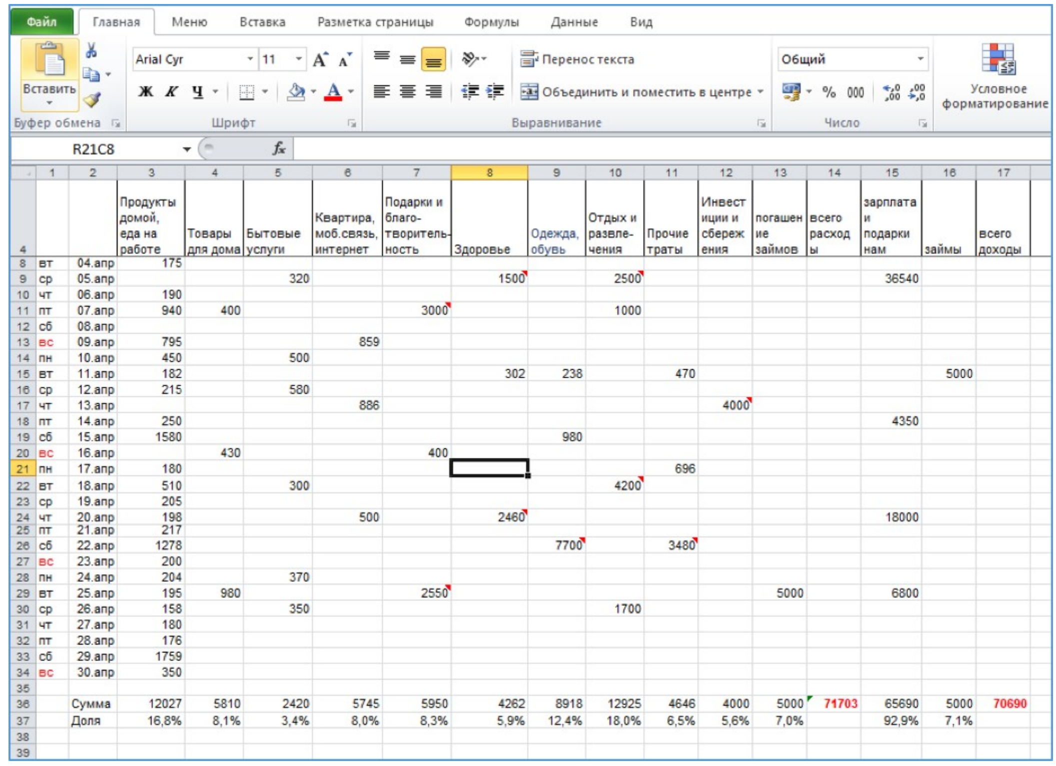


	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Химчистка	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Рестораны	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Уборка дома	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Транспорт													
Бензин/топливо	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Страховка	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ремонт	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Обслуживание	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Парковка	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Общественный транспорт	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Развлечения													
Кабельное ТВ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прокат видео/DVD	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Кино/театр	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Концерты/клубы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Здоровье													
Клуб здоровья	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Страховка	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Лекарства	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ветеринар	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Страхование жизни	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Отпуск													
Авиабилеты	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Гостиница	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Бюджет в Excel 2

Кто-то будет готов работать с данным шаблоном сразу, кто-то решит, что он избыточно подробен, и будет его редактировать, кто-то поищет шаблон попроще. А можно и самому сконструировать табличку нужной вам подробности и размера.

Вот, например, простейшая самодельная бюджетная таблица в Excel:



	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
4			Продукты домой, еда на работе	Товары для дома	Бытовые услуги	Квартира, моб.связь, интернет	Подарки и благо-творитель-ность	Здоровье	Одежда, обувь	Отдых и развле-чения	Прочие траты	Инвест иции и сбереж ения	погашен ие займов	всего расход ы	зарплата и подарки нам	займы	всего доходы
8	вт	04.апр	175														
9	ср	05.апр			320			1500		2500					36540		
10	чт	06.апр	190														
11	пт	07.апр	940	400			3000			1000							
12	сб	08.апр															
13	вс	09.апр	795			859											
14	пн	10.апр	450		500												
15	вт	11.апр	182					302	238		470					5000	
16	ср	12.апр	215		580												
17	чт	13.апр				886						4000					
18	пт	14.апр	250												4350		
19	сб	15.апр	1580						980								
20	вс	16.апр		430			400										
21	пн	17.апр	180								696						
22	вт	18.апр	510		300					4200							
23	ср	19.апр	205														
24	чт	20.апр	198			500		2460							18000		
25	пт	21.апр	217														
26	сб	22.апр	1278						7700		3480						
27	вс	23.апр	200														
28	пн	24.апр	204		370												
29	вт	25.апр	195	980			2550						5000		6800		
30	ср	26.апр	158		350					1700							
31	чт	27.апр	180														
32	пт	28.апр	176														
33	сб	29.апр	1759														
34	вс	30.апр	350														
35																	
36		Сумма	12027	5810	2420	5745	5950	4262	8918	12925	4646	4000	5000	71703	65690	5000	70690
37		Доля	16,8%	8,1%	3,4%	8,0%	8,3%	5,9%	12,4%	18,0%	6,5%	5,6%	7,0%		92,9%	7,1%	
38																	
39																	

Бюджет в Excel 3

Сразу можно сказать, что такая таблица малоинформативна с точки зрения детализации: нужно либо разворачивать более подробную классификацию расходов, либо писать примечания к отдельным ячейкам, по крайней мере с относительно крупными расходами. Напрашиваются примечания о том, что представляли собой расходы на “Здоровье” - расходы на медицину или спорт, что представляли расходы на “Отдых и развлечения” - рестораны или экскурсионные поездки и т.д. Но есть у этой таблицы и очевидное преимущество - наглядность: все траты и доходы за месяц умещаются на одной страничке экрана и окидываются одним взглядом. Несложно также сделать элементарное представление отдельных категорий расходов в процентах, чтобы удобнее было сопоставлять их между собой. Данные за другие месяцы располагаются на соседних вкладках, сделанных по тому же шаблону.

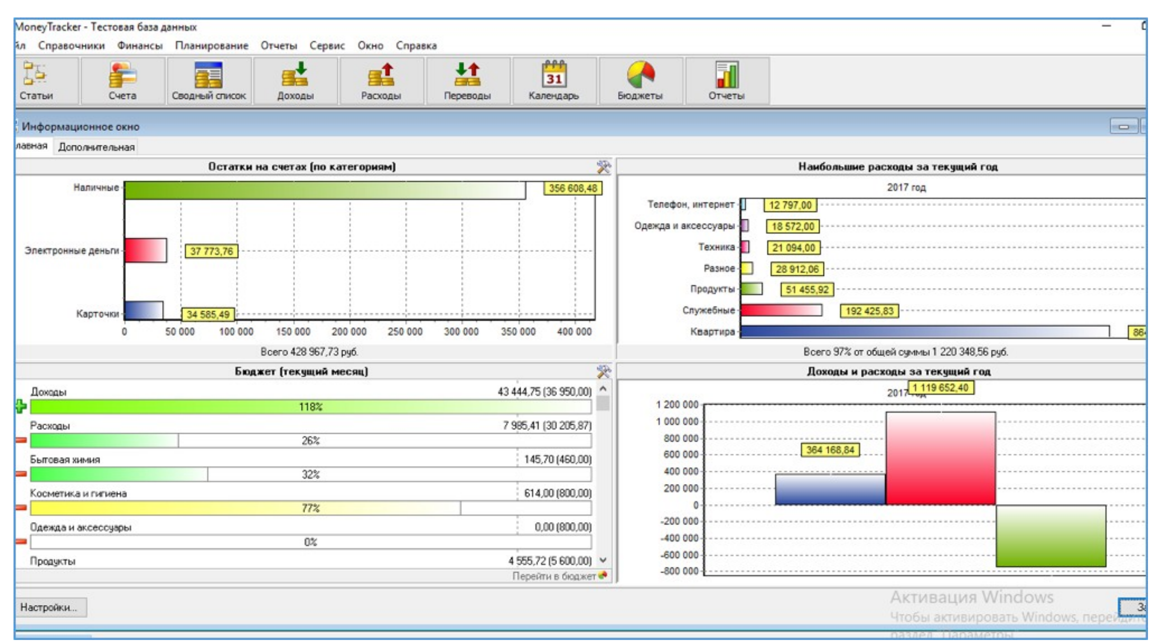
В то же время в интернете можно найти множество различных программных продуктов для самостоятельного ведения личного бюджета как на стационарном компьютере, так и на мобильных устройствах. Приведем только несколько названий: Coinkeeper, Money Manager, CashFly, MoneyTracker, Family, Money Lover, Personal Finances, Money Wallet… Некоторые из них бесплатны, другие стоят небольшую сумму, поскольку их авторы, видимо, резонно полагают, что человек, экономящий при помощи этих продуктов свои деньги, должен частично поделиться ими с разработчиками.

Как правило, эти программы сразу задают своему пользователю несколько более высокий уровень сложности, чем простая запись доходов и расходов: они связывают между собой доходы, расходы и счета, предлагают большое количество различных других окон и вкладок, соотношение между которыми не всегда очевидно, дают различные дополнительные опции при введении информации. Более того, многие из них дают возможность синхронизации с

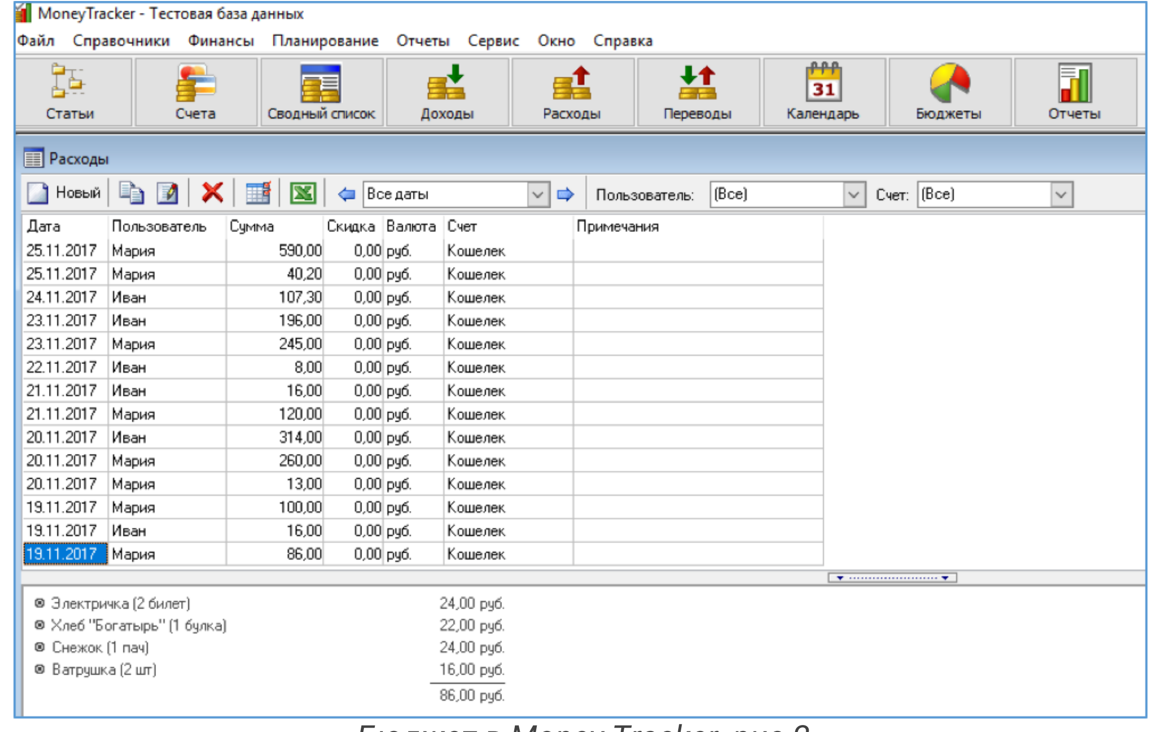
вашей банковской картой, чтобы ваши расходы автоматически импортировались в соответствующие ячейки таблицы и вы были избавлены от ввода данных вручную.

Если вас не смущает необходимость сразу разбираться в такой программе, попробуйте несколько вариантов и выберите наиболее подходящий для себя.

Вот, например, скриншоты тестовой версии программы MoneyTracker:



Бюджет в Money Tracker, рис.1



Бюджет в Money Tracker, рис.2

Если же вы хотите на первом этапе ведения бюджета не слишком себя перегружать, то ваш выбор - Excel или другая простая электронная таблица. В течение нескольких месяцев (хотя бы трех-четырех) постарайтесь просто записывать доходы и расходы. Накопив некоторый

объем статистики, можете сделать следующий шаг - начать ее анализировать (см. раздел 4.3.4. “Анализ данных личного бюджета”).

4.3.3. Принцип «Поставь перед собой Большую Цель»

Если вы сторонник этого принципа, то первым делом надо определиться с целью - вернее, с Целью. Предположим, вам сейчас 21 год, вы заканчиваете в этом году бакалавриат известного вуза и рассчитываете устроиться на хорошую работу. У вас нет проблем с жильем (живете с родителями, в брак пока не вступили и не планируете), текущие расходы достаточно умеренные. И вы решаете, что к 25 годам хотите накопить на новый автомобиль Audi A3 – более дорогая модель выглядит не слишком реальной, так как в 2020–2021 гг. автомобили сильно подорожали. Например, в конце 2021 г. цены на такие автомобили, согласно порталу auto.ru, находятся в диапазоне 2 700 000 - 2 800 000 рублей, вы надеетесь, что через 4 года вы сможете уложиться в 3 000 000 рублей. Как вы будете решать поставленную задачу?

Понятно, что копить деньги надо не в чулке и не под матрасом, а в виде каких-то финансовых инструментов (либо же организовывать свой собственный бизнес, но предположим, что вы не чувствуете в себе предпринимательских талантов). Вы решаете формировать диверсифицированный инвестиционный портфель (см. главу 8 “Фондовый рынок”), в котором 25 % средств будет вложено в рублевый депозит в надежном банке, 25 % - в долларовый депозит, 25 % - в акции и 25 % - в корпоративные облигации. По вашим расчетам, ожидаемая средняя доходность такого портфеля составит 9 % годовых, или 0,72 % ежемесячно, - весьма оптимистичный прогноз, но вам он кажется реалистичным (о расчете сложных процентов см. главу 7 “Кредиты и займы”). Какую сумму надо откладывать ежемесячно, чтобы достичь поставленной цели? Если не ответить на этот вопрос, то ведение бюджета само по себе к этой цели вас не приведет.

Из формулы

$$S_n = A \times \frac{(1+r)^n - 1}{r},$$

где A - величина аннуитетного платежа (в данном случае ежемесячно откладываемой суммы), S_n - сумма в конце периода, n - число месяцев, r - ставка ожидаемой доходности в месяц, рассчитываем A и получаем не очень радостную новость: **чтобы за 4 года накопить 3 миллиона рублей при такой доходности, надо каждый месяц направлять на инвестирование 52 543 рубля** . Будет ли это посильно для вчерашнего бакалавра? Сумеет ли он зарабатывать столько, чтобы хватало на удовлетворение базовых потребностей и еще ежемесячно оставалось свободных 52,5 тысячи рублей?

Если вы видите, что решение такой задачи вам не под силу, то надо либо корректировать срок, либо мечтать о машине попроще и уменьшать искомую цифру. Как несложно догадаться, 1 миллион при таких условиях можно накопить за те же 4 года, ежемесячно откладывая “всего” 17,5 тысяч рублей, 2 миллиона - откладывая 35 тысяч рублей (если, конечно, окажется верен прогноз доходности). Можно выбрать более бюджетную модель или рассмотреть вопрос о покупке подержанного автомобиля. Ну а решив, сколько вы готовы попробовать копить, возвращайтесь к началу пути: соберите статистику о своих доходах и

расходах, проанализируйте, какие из расходов абсолютно необходимы, а какие можно уменьшить или отказаться от них вовсе, и начинайте действовать по намеченному плану.

Имейте в виду также, что прогноз по доходности может оказаться чрезмерно оптимистичным, вы через некоторое время увидите, что не можете получить по 9 % ежегодно на инвестированные средства, и это также может вызвать корректировку ваших финансовых планов.

И еще один важный момент: не забудьте, что Большая Цель не должна заслонять от вас нормальные жизненные ценности. Право, будет обидно, если через четыре года вы купите вожделенный автомобиль, но потеряете всех друзей и знакомых (потому что отказались тратить деньги на совместное проведение досуга), лишитесь любимой девушки (потому что не хотели ей дарить цветы и водить в кино), заработаете гастрит (потому что питались кое-как) и вообще разучитесь радоваться жизни. На что тогда вам будет нужна прекрасная машина?

4.3.4. Анализ данных личного бюджета

Как мы указывали выше, простая фиксация своих доходов и расходов - это важный, но все же только первый шаг в деле ведения бюджета. Накопив хотя бы минимальный стартовый объем статистики о своем бюджете, начните его анализировать.

С чего начать?

Оценка сбалансированности бюджета

Начнем с простейших характеристик нашего бюджета: во-первых, дефицитен он или профицитен, во-вторых, какова доля заемных средств в структуре доходов. При наличии устойчивого небольшого профицита или полной сбалансированности и в отсутствие заимствований вы можете похвалить себя за финансовую аккуратность.

Если же ваш бюджет стабильно дефицитен (вы тратите накопления прошлых периодов) или бездефицитен за счет заемных средств (при этом задолженность растет), то необходимо что-то пересмотреть в организации своих финансов, а может, в жизни вообще: либо сократить часть расходов, либо увеличить доходы, либо комбинировать то и другое.

Обязательные и необязательные расходы

Следующий шаг - внимательно рассмотреть расшифрованный список расходов (не группировку по статьям, а именно список отдельных трат и платежей) и выделить среди них те, которые нельзя не заплатить по юридическим, экономическим или моральным причинам. Такие расходы будем называть **обязательными** (см. подраздел 2.2.1 главы 2 “Расходы”). Прочие расходы признаем **необязательными** . Как вариант, можно их разделить на “условно обязательные” и “совсем необязательные” и к последним относиться с наибольшей критичностью.

Если при размышлении о бюджете на следующий месяц мы сможем хотя бы примерно оценить свои обязательные расходы, а потом определить, сколько же денег остается на необязательные, мы сделаем важный шаг к планированию бюджета.

Управляя расходами, можно ориентироваться на несколько простых правил.

- Практически у всех решений есть альтернативы, имеющие свою цену. Продукты можно покупать не каждый вечер в более дорогом магазине около дома, а раз в неделю в гипермаркете. Вместо разовых билетов на транспорт можно купить абонемент. Все большее количество товаров доступно в интернет-магазинах, в том числе зарубежных. Анализ таких альтернатив - важная часть бюджетного планирования.
- Практически всегда цена альтернативы - это не только деньги, но и время. До работы можно доехать на общественном транспорте за 1,5 часа, а можно на такси за 30 минут; ремонт можно сделать своими силами за полгода, а можно с привлечением рабочих-специалистов или путем найма специализированной организации за пару месяцев. Сравнение денег и времени - это творческая задача, решение которой будет индивидуальным для каждой семьи.
- Основные потери, как правило, связаны не с редкими крупными тратами, а с небольшими, но частыми. Наше сознание устроено так, что мы редко осознаем и контролируем рутинные расходы, каждый из которых в отдельности кажется неважным и необременительным. Но в итоге из таких мелких расходов может получиться солидная сумма.
- Тотальная экономия столь же нерациональна, как и отсутствие какого-либо планирования и учета. Как правило, если не поддаваться эмоциям и “хватательным рефлексам”, то можно позволить себе довольно многое. А вот покупка “самого дешевого” и отказ от каких-то элементарных благ, может привести и к потере работы, и к потере друзей. Вспомните Плюшкина - он вел не самый разумный образ жизни.
- Реальной проблемой может оказаться стремление “жить не хуже других”, ориентироваться в покупках на соседей и друзей, у которых может оказаться совсем иной уровень доходов и жизненные цели. Экономисты часто говорят о феномене престижного (или демонстративного) потребления, когда потребители готовы покупать вещи по заведомо завышенным ценам, чтобы продемонстрировать свое богатство и социальный статус. Престижное потребление - один из ключевых факторов нерациональных потребительских решений. “За понты надо платить” - так, видимо, звучит эта мысль на современном языке. Но, как правило, всегда существуют покупки, от которых можно отказаться без ущерба для престижа и самооценки.

“Подушка безопасности”

Следующий вопрос: есть ли у вас “финансовая подушка безопасности”, или финансовый резерв? Многим из нас свойственно недооценивать риск того, что нечто плохое может случиться с нами. Мы слышим про друзей, которые потеряли работу и долго не могут ее найти, или про соседей, в семье которых кто-то тяжело заболел и возникли большие расходы на лечение, или про знакомых, у которых сгорел дом, - но с нами-то, кажется нам, такого не произойдет! Хорошо бы, конечно, чтобы действительно не произошло, но все же определенный запас прочности крайне желательно иметь каждому человеку и каждой семье. Поэтому проведите ревизию своих активов и ответьте себе на вопрос: есть ли у вас запас свободных средств, который вы можете задействовать при наступлении “черного дня”? Разные авторы называют разные цифры, мы предлагаем ориентироваться на диапазон от 3 до 6 величин среднемесячных расходов. В этом случае, например, при потере работы вы

получите от 3 до 6 месяцев на ее спокойный поиск без резкого сокращения привычного уровня потребления.

Если вы решили создать “подушку безопасности”, то каковы требования к ней? Очень важно, чтобы эти средства были высоконадежны (не рискованны), а также высоколиквидны, то есть имели бы форму или денежных средств, или финансовых инструментов, которые легко перевести в деньги. Наиболее подходящий вариант - банковский вклад (депозит) в надежном банке, а еще лучше несколько краткосрочных или среднесрочных депозитов с разными сроками, чтобы по минимуму терять проценты при их досрочном изъятии. Годятся также банковские накопительные счета, на которые начисляются проценты, но у них есть важный недостаток - их трудно воспринимать как неприкосновенный запас: они психологически более доступны, чем депозиты, и при недостаточной финансовой самодисциплине их легко потратить. Тот же недостаток и у наличных рублей, плюс к тому наличные еще и не приносят дохода, поэтому держать подушку безопасности в виде наличных неправильно. Разве что небольшую часть в виде заначки с возможностью мгновенного доступа на непредвиденный неприятный случай.

Наконец, в состав “подушки безопасности” можно включить некоторое количество иностранной валюты - наличной или на депозите в надежном банке.

Подушка безопасности

Формирование “подушки безопасности” редко бывает быстрым и безболезненным (разве что вы вдруг получите большое денежное наследство или выиграете в лотерею). Очень часто мы тратим всё или почти всё, что зарабатываем, и идея что-то откладывать неизбежно означает отказ от части расходов - или необходимость больше зарабатывать, что тоже совсем непросто. Решите для себя, какую долю доходов вы будете откладывать, и сразу после получения очередного дохода (зарплаты, премии, гонорара) отправляйте соответствующий процент в депозит, на накопительный счет или в валюту. На жаргоне консультантов по

личным финансам этот принцип называется “Заплати сначала себе”. А уже то, что осталось, будете платить другим - тем, кто хочет получить ваши деньги за продаваемые вам товары, оказываемые услуги, предоставленные кредиты…

Обратите внимание: “подушка безопасности” - это не источник денег для крупных покупок, а неприкосновенный запас! Если же вы копите на новый телефон, шкаф, мотоцикл или автомобиль, лучше заведите для этого другой счет (карточку, конверт, копилку). Иначе сформировать достаточную “подушку безопасности” не удастся никогда.

Сокращение избыточных расходов

Вы посчитали свои расходы и доходы, определили, какие расходы обязательны, а какие нет, решили, какую сумму хотите регулярно откладывать. Скорее всего, концы с концами при этом не сойдутся: расходы с учетом откладывания денег превысят доходы (во всяком случае, если раньше вы не откладывали). Тогда вполне логично возникнет вопрос о том, какие из необязательных расходов следует сокращать.

Очевидно, что это очень сильно зависит от имеющейся структуры расходов и от ваших вкусов и предпочтений. Если вы - любительница нарядов, красивых сумочек и разнообразных туфелек, то возможно, что после внимательной инспекции своих шкафов и комодов вы решите, что имеющаяся коллекция уже достаточно велика и закупки новых вещей стоит приостановить или сильно уменьшить. Если ваше хобби - покупка хороших книг, так что ваша библиотека уже не помещается в квартире, то можно попробовать хотя бы частично перейти на книги в электронном виде, которые наверняка обойдутся дешевле. Если беспристрастные записи демонстрируют ежедневные траты на кофе, пирожные и шоколадки в университетском буфете или в киоске по дороге домой, то можно сэкономить на них и притом поберечь фигуру.

“А что такого, если я трачу 150 рублей в день на кофе, пирожные и шоколад?” - спросите вы.

Да ничего, вот только в месяц это 4500 рублей, а в год - 54000. Если это весь ваш обед, то такой объем расходов, конечно, является допустимым, но для здоровья это крайне неполезно. Если же это дополнение к нормальной еде, то оно избыточно и со временем приведет к лишнему весу, а для вашего кармана это чистые потери.

Если денег постоянно не хватает и при этом вы не собираетесь влезать в долги, можно попробовать применять различные методы самоконтроля. Например, так называемый “ **метод 4 конвертов** ”: при получении зарплаты сразу оплатить все обязательные расходы и перечислить намеченную сумму в резерв, а оставшуюся сумму разложить поровну в четыре конверта и в течение недели тратить не больше, чем есть денег в конверте (этот “метод”, или “правило”, или “принцип”, описан на множестве сайтов в интернете, например: https://retireearly.ru/family-finances/personal-money/pravilo-4-konvertov . Правда, если действительно использовать “физические” конверты и наличные деньги, то мы лишаем себя возможности платить карточкой и получать разные бонусы и кэшбэки (см. главу 5 “Расчеты и платежи”), но при желании можно завести четыре карточки и раскидывать деньги по ним. Или пользоваться по-прежнему одной карточкой, но настроить программу ведения бюджета в своем мобильном телефоне так, чтобы она предупреждала вас о приближении к еженедельному лимиту и о его превышении.

Этот метод иногда рекламируется в качестве простой и удобной альтернативы полноценному ведению бюджета (“От вас требуется всего несколько минут, чтобы разложить деньги по четырем конвертам!”), но, конечно, его возможности с точки зрения финансового планирования ограничены. Например, он не учитывает крупные нерегулярные поступления доходов и не подсказывает, как осуществлять краткосрочные и среднесрочные накопления на относительно дорогие покупки.

Еще один популярный метод упрощенного ведения бюджета - так называемый **“метод 6 кувшинов”** . Почему их должно быть именно шесть, а не пять и не семь, вряд ли можно убедительно объяснить, но на десятках сайтов вы найдете более или менее сходное описание этого метода. Предлагается распределить свои доходы по шести категориями расходов (“кувшинам”). При этом 55% от своих доходов можно тратить “на жизнь” (тут наблюдается некоторый разброс советов: одни комментаторы относят сюда все обязательные расходы семьи, другие говорят о “самом необходимом”, третьи - о “комфортном уровне жизни”), 10% - на “развлечения”, “излишества”, “приятный досуг”, 10% - “накопления” (“сбережения”, “инвестиции”, “золотой запас”), еще 10% - “личные запасы” (“резервный фонд”), в том числе для крупных покупок; еще 10% - “на образование” и последние 5% - “на благотворительность и подарки”. И постараться не нарушать распределение средств, не финансировать расходы из “неправильного кувшина”, когда деньги в “правильном кувшине” кончились.

Метод кувшинов

Этот подход также возможен для некоторой первичной самодисциплины при планировании расходов и их осуществлении, хотя его вряд ли можно признать универсальным для всех людей, независимо от их вкусов и интересов, уровней дохода, этапов жизненного цикла. По мере развития вашей личной культуры ведения своего бюджета вы можете переименовать “кувшины”, добавить к имеющемуся “сервизу” новые “кувшины”, поменять пропорции распределения средств между ними, назвать их “вазами” или “сундуками” - исходите из собственного удобства и эффективности.

И, конечно, врагом сбалансированного бюджета являются так называемые “вредные привычки”, прежде всего злоупотребление спиртными напитками и курение. Неумеренное увлечение алкоголем не только требует постоянных расходов, но и уменьшает возможность получать доходы, так как снижает работоспособность, портит здоровье, провоцирует конфликты с окружающими, а со временем ведет к деградации личности.

Савелий Крамаров о семейном бюджете (СССР, 1971 г.)

В этом ролике персонаж замечательного советского артиста Савелия Крамарова рассуждает о семейном бюджете, выражая доходы и расходы... в бутылках водки. Понятно, что даже при приличной по тем временам зарплате семье было бы крайне трудно сводить концы с концами, если более трети (!) своих доходов она бы тратила на водку. Впрочем, приведенные в монологе сведения не надо воспринимать буквально - это все-таки юмористическое произведение с элементами социальной сатиры. Далее →

Анализ доходов и их оптимизация

А что тут анализировать? - скажете вы. - Вот моя стипендия, вот зарплата, вот премия, вот “пособие” от родителей. Что есть, то и есть, больше не станет, как ни переставляй эти цифры. Думать про расходы, какие из них урезать - неприятно, но можно; а доходы просто записал - и все дела.

Разве не так?

Так, но не совсем.

Если месяц за месяцем, несмотря на все попытки уменьшить расходы, вы не можете свести концы с концами и либо берете в долг, либо проедаете имеющиеся сбережения, - то, может быть, “надо что-то в консерватории подправить?” (М. Жванецкий). Может быть, это сигнал, что вам надо менять свою жизнь и искать возможности увеличить доходы?

Конечно, это вовсе не легко. Увеличение доходов требует либо более интенсивной работы на старом месте, либо поиска дополнительной подработки (при том что в сутках по-прежнему только 24 часа), либо поиска новой работы. Либо, наконец, отказа от работы по найму и запуска собственного бизнеса - если у вас есть предпринимательская жилка, плодотворная бизнес-идея, какой-никакой бизнес-план и понимание, где взять денег для запуска проекта. Это страшновато. Но, если денег не хватает, это очень стимулирует попробовать один из перечисленных вариантов.

Равномерность бюджетов

Анализируя доходы и расходы за несколько месяцев, мы, скорее всего, убедимся, что они не слишком равномерно распределены во времени. Правда, регулярные доходы от месяца к месяцу варьируют несильно, но случаются премии, временные подработки, подарки на день рождения, которые приводят в отдельные месяцы к “пикам” доходов - и, если появляется много денег, то их легко потратить на что-то необязательное. С другой стороны, расходы также распределены по году достаточно неравномерно: есть, конечно, регулярные затраты на еду, ЖКХ и транспорт, не сильно отличающиеся зимой и летом, а есть летние отпуска, есть крупные покупки, есть налоговые платежи, которые приходятся обычно на конец года... Желательно сглаживать расходы по месяцам, насколько это возможно: например, зимой делать часть трат на летний отдых (покупать билеты, бронировать гостиницы или санатории),

резервировать определенные суммы под крупные покупки на протяжении нескольких месяцев. Зачастую ранняя оплата помогает еще и получить скидки на приобретаемые товары и услуги.

Распределение расходов во времени: автомобиль

Рассмотрим идею равномерного распределения расходов на примере расходов по автомобилю (пример описан в [статье](http://www.myrouble.ru/semejnyj-byudzhet-izuchaem-kategorii-rasxodov-i-doxodov)). Далее →

И очень желательно делать равномерные отчисления в резервы и на долгосрочное инвестирование. Подход “вот когда много заработаю, тогда и отложу деньги” приводит к тому, что сбережения так и не появляются. Напротив, человек, который регулярно откладывает хотя бы понемногу и приобретает своего рода культуру сбережений, со временем может достичь значительных результатов (см. врезку “ Эффект латте ”).

Кстати, шутка С. Крамарова про накопление пустых бутылок, за счет которых он покупает то телевизор, то холодильник, при некоторых условиях может стать не совсем шуткой. Если вам тяжело откладывать деньги сознательно, вы можете воспользоваться услугой, которую предлагают некоторые банки (например, Альфа Банк - сервис “Копилка для сдачи”): при проведении любого расхода по банковской карте определенная небольшая сумма (например, 1% от платежа) переводится на отдельный накопительный счет, открытый на ваше имя.

Раздел 4.4. Финансовое планирование: как ставить цели и достигать их

К содержанию

4.4.1. Перевод эмоциональной цели в финансовую

Если вы спросите своих одногруппников или коллег по работе о том, есть ли у них мечта и в чем она заключается, то, скорее всего, получите не только утвердительный ответ, но и массу подробностей и мелочей, вплоть до того, какого цвета будет дом, машина, какая музыка будет играть. Через несколько месяцев можете снова поинтересоваться у того же человека этим же вопросом и после выслушивания описания мечты (кстати, довольно интересно бывает следить за изменениями некоторых деталей) во второй раз задайте вопрос: “А что за это время ты сделал, чтобы цель достичь?” Скорее всего, ответом будет: “Ничего”. И пока мечта не трансформируется в финансовую цель, каждый прожитый день не будет приближать человека к ней.

Мы называем красивую “картинку”, которую рисует воображение человека при описании мечты, эмоциональной целью. Прокручивание “картинки”, которая является мечтой человека, способно даже давать ему положительные эмоции, как будто мечта реально исполнилась. Однако более важная цель - воплотить мечту в жизнь, и это возможно.

Цели в разные периоды жизни могут быть разными, но надо четко разделять цели стратегические (на всю жизнь) от целей тактических (ситуационных). Главной стратегической финансовой целью любого гражданина должна являться финансовая независимость, в том числе возможность сохранить привычный уровень жизни (или повысить его) даже при отсутствии трудовой деятельности (или, по крайней мере, при ее сокращении). Согласитесь, что если бы у вас было достаточно денег, чтобы не нужно было ходить на работу, то вы бы больше внимания уделяли своей семье, своему хобби, могли бы заниматься творчеством или другими приятными для себя вещами. Когда же основой жизни является необходимость работы, то на приятные вещи либо не остается времени совсем, либо остается слишком мало. Впрочем, встречаются и такие счастливые люди, для которых работа является одновременно и источником дохода, и творчеством, и хобби, и местом для общения с лучшими друзьями.

Тактические же цели постоянно меняются. Так, на самом первом этапе тактической целью будет формирование “ финансовой подушки безопасности ”, затем может появиться желание улучшить жилищные условия или переехать в другой регион, получить образование или дополнительное образование и другие.

Финансовой целью называется такое описание эмоциональной цели, которое отражает три важнейших параметра:

- важность цели;
- срочность цели;

- стоимость цели.

Когда мы говорим про важность, то подразумеваем следующее: у человека, как правило, бывает несколько целей и ограниченный бюджет. Это означает, что не все цели возможно профинансировать, следовательно, какими-то целями придется пожертвовать. Формулировка важности цели даст человеку возможность выбрать, какую цель он будет финансировать, а какую нет.

Мы бы рекомендовали первоначально при работе с бюджетом сделать всего лишь две или три градации важности. Например, при двух градациях можно использовать “важно” / “неважно”, при трех градациях важности можно использовать “жизненно необходимо” / “важно” / “неважно”. Когда вы научитесь более грамотно управляться с бюджетом, тогда можно увеличивать количество градаций важности.

Говоря о стоимости, мы имеем в виду общую сумму средств, необходимых для реализации цели. Например, если цель - покупка автомобиля, то, помимо цены самого автомобиля требуемой марки, очевидно, надо учесть расходы на страховку, на второй комплект колес (или резины). Кроме того, если человек хочет в своей мечте определенную комплектацию машины или определенные опции, то и стоимость этих опций должна быть учтена.

Если исполнение мечты отложено достаточно далеко, то нужно прогнозировать, сколько оно будет стоить в будущем, в момент реализации цели. Понимание “стоимости мечты” дает возможность определить, хватает ли собственных ресурсов, или необходимо брать кредит, или вообще повременить с исполнением этой мечты.

Последний параметр финансовой цели называется срочностью - это планируемый срок достижения цели. Как правило, сроки достижения делятся на несколько типов. Наиболее традиционным является деление на четыре срока: до 1 года, от 1 до 3 лет, от 3 до 10 лет, 10 и более лет. Конечно, каждый человек может использовать свои градации, но они во всяком случае должны соотноситься со стандартными сроками финансовых инструментов (например, страховку на 10 лет сразу вы не сможете найти, только ежегодную, максимум двухлетнюю), с образом жизни человека, скоростью, с которой он готов менять работу и другими параметрами.

Что дает знание срочности для каждой конкретной цели? Во-первых, ограничения на возможные финансовые инструменты, которые будут использоваться для достижения этой цели. Во-вторых, в некоторых случаях оно позволяет определить последовательность применения финансовых инструментов.

Когда эмоциональная цель будет сформулирована в терминах финансовой цели, то есть все три элемента финансовой цели будут определены, то появится возможность получить ответ, способен ли человек при текущем состоянии своих финансов достичь этой цели. Если будет понятно, что цель не может быть достигнута, то надо попробовать пересмотреть характеристики цели (важность, стоимость и срок).

Если состояние финансов позволяет достичь данной цели, то можно переходить к построению алгоритма достижения этой цели.

Шаг	Описание действий, предпринимаемых на данном шаге	Источники информации	Результат действий на данном шаге
A	Определение финансовых целей, присвоение им важности, срочности, стоимости	Интернет, рынок, собственные оценки	Рейтинг целей
B	Определение имеющихся свободных ресурсов	Бюджет, инвентаризация	Количество свободных средств для достижения целей, решение о необходимых действиях и выборе финансовых инструментов
C	Расширение ресурсов домохозяйства	Бюджет, инвентаризация	Увеличение доли пассивных доходов
D	Актуализация информации по целям	Интернет, рынок, собственные оценки	Рейтинг целей

Алгоритм достижения цели

4.4.2. Хорошая новость: практически любая цель достижима!

Ну, в разумных пределах, конечно. Стать долларовыми миллиардерами удастся не всем. Но те цели, которые кажутся нам недостижимыми в рамках нашей безалаберной жизни и ведении “интуитивного бюджета”, вполне могут стать реалистичными, если вести учет и планировать доходы и расходы.

- Начинайте каждый месяц с ревизии текущей финансовой ситуации, своих активов и пассивов, а также прогноза своих доходов и расходов - краткосрочного (на ближайший месяц) и среднесрочного (на полгода-год).
- Зафиксируйте обязательные расходы в предстоящем месяце и создайте резерв под них - физический (на отдельном счете, в отдельном конверте) или хотя бы учетный (в уме, что не очень надежно, или на бумажке, или в программе ведения бюджета).
- Определите сумму, подлежащую откладыванию (“финансовая подушка безопасности” и долгосрочные инвестиции), и по возможности быстро переведите ее в соответствующие финансовые инструменты (см. раздел 4.3.4. “Анализ данных личного бюджета”).
- С учетом опыта прошлых месяцев определите сумму условно обязательных расходов, которые вы пока не стремитесь сокращать, и постарайтесь в течение месяца не выйти за ее пределы.
- Если вы знаете, что на среднесрочном горизонте (полгода-год) вас ожидают сравнительно крупные нерегулярные расходы (отпуск, покупка новой техники, одежды,

оплата обучения), постарайтесь резервировать деньги на эти цели отдельно от подушки безопасности и долгосрочного инвестирования.

- Контролируйте себя при спонтанных покупках, будьте внимательны к маркетинговым приемам - различным акциям, “продажам двух по цене одного” и т.п.: в одних случаях это может быть действительно выгодно для вас, в других - спровоцирует ненужную покупку.
- Помните про “эффект латте” (см. главу 2 “Расходы”): стать миллионером, отказываясь каждый день от чашки кофе, может быть, и не получится, но накопить достаточно приличную сумму в среднесрочной перспективе за счет отказа от ненужных мелочей вполне реально.
- Не пренебрегайте простыми способами бытовой экономии (двухфазные или трехфазные счетчики электроэнергии, счетчики горячей и холодной воды, энергосберегающие лампы и т.д.).
- Получайте причитающиеся вам социальные пособия и льготы (например, бесплатная парковка для многодетных семей), налоговые льготы и вычеты.
- Регулярно анализируйте результаты исполнения своих ежемесячных бюджетов, а по мере накопления статистики и ежегодные бюджеты, старайтесь добиваться положительной динамики доходов и активов, при росте расходных статей - оценивайте, действительно ли эти расходы в конечном итоге целесообразны для вас.

Раздел 4.5. Жизненный цикл и его влияние на личный бюджет

К содержанию

4.5.1. Типичные этапы жизненного цикла

До сих пор, говоря о личном бюджете, мы абстрагировались от вопроса о том, в каком возрасте какое финансовое поведение является наиболее разумным. Между тем каждый человек проходит определенные стадии (этапы) своего жизненного цикла. Обычно выделяют следующие этапы:

- детство,
- юность,
- “молодая семья”,
- зрелость,
- пожилой возраст.

Точных сроков для каждого из этих этапов не существует, разные люди проходят свой жизненный путь по-разному: кто-то взрослеет раньше, кто-то позже, кто-то быстро “проскакивает” юность, а кто-то в ней застревает, некоторые люди не создают семью вообще, некоторые не доживают до пожилого возраста. Но в среднем жизненный цикл большинства людей выглядит примерно так, как указано выше.

И на каждом этапе у вас будут разные финансовые цели и разные задачи при ведении личного бюджета.

4.5.2. Различия в доходах, расходах и сбережениях на разных этапах жизненного цикла

Детство

Детство сейчас нас не очень интересует: на этой прекрасной стадии жизненного цикла человек обычно не ведет самостоятельного бюджета и не имеет значимых накоплений. Однако хорошо и правильно, если родители уже с детства вовлекают ребенка в обсуждение финансовых вопросов, а не просто задаривают его игрушками, когда деньги есть, и без объяснений отказываются их покупать, когда денег нет. Чем раньше ребенок начнет задумываться о тонкостях семейного бюджета, о доходах регулярных и случайных, о расходах обязательных и необязательных, о долгах и сбережениях, тем проще ему будет привыкать ко всему этому в его собственной взрослой жизни.

С другой стороны, хорошо, если элементы финансовой грамотности будут даваться ребенку в игровой форме или при обсуждении прочитанных книг, просмотренных фильмов. Полезно

также посещать с детьми семейные мероприятия, направленные на повышение финансовой грамотности,

Юность

Каждый возраст жизни по-своему прекрасен. Юность прекрасна тем, что человек уже достаточно хорошо осознает мир и себя в нем, и при этом перед человеком открыты все пути - или, по крайней мере, ему так кажется. Но с финансовой точки зрения юность для большинства людей - очень болезненное время: хочется очень многого (гораздо больше, чем в детстве), а финансовые возможности пока еще очень скромны по сравнению с желаниями. Немногочисленные исключения - гениальные предприниматели или артисты, заработавшие кучу денег самостоятельно в юном возрасте, или дети богачей, не ограниченные в деньгах, - лишь ярче оттеняют проблемы, перед которыми стоит большинство юношей и девушек.

Нет ничего зазорного в том, что в юности вы еще не зарабатываете так много, как будете зарабатывать во взрослой жизни. Это не повод для самобичевания и комплексов, это нормально. Но важно не допустить на этой стадии грубых ошибок, в частности не набрать слишком много кредитов с целью не отставать в своем потреблении от более состоятельных друзей и знакомых, и не вынудить к этому своих родителей.

Надо ли уже в ранней юности начинать зарабатывать? С точки зрения тренировки жизненных навыков это достаточно полезно. Но если ради работы вы бросаете образование, то, вполне возможно, вы приносите более высокие будущие доходы в жертву доходам сегодняшним. В современном информационном мире образование - важная ценность, это часть вашего человеческого капитала. Однако правдой будет и то, что многие успешные предприниматели не получили даже одного высшего образования (например, Билл Гейтс или Марк Цукерберг).

Надо ли стремиться поскорее “выпорхнуть из-под финансового крылышка” родителей? Опять-таки вопрос очень индивидуальный, он зависит и от психологических качеств юноши или девушки, и от микроклимата в семье, и от финансового положения родителей, и от возможностей трудоустройства… Но вот уж когда точно наступает пора жить своим отдельным домохозяйством со своим собственным бюджетом, так это после создания молодой семьи.

“Молодая семья”

У молодой семьи, как правило, резко возрастают расходы по сравнению с суммой тех расходов, которые муж и жена по отдельности несли до брака. Это связано прежде всего с необходимостью оплаты отдельного жилья, будь оно съемное или ипотечное, с приобретением своей мебели, посуды и прочей домашней утвари, с покупкой автомобиля, если раньше его не было ни у одного из супругов, наконец, с появлением детей. И хотя в современных семьях часто бывает, что при вступлении в брак оба супруга работают, их объединенный бюджет все равно оказывается более напряженным, чем два отдельных личных бюджета.

Поскольку у супругов есть потенциал карьерного роста и роста доходов на протяжении достаточно длительного периода, то у них возникает и соблазн балансировать возросшие расходы и более медленно растущие доходы при помощи заимствований. На этапе “молодой семьи” кредиты и займы, пожалуй, более оправданы, чем на любом другом этапе жизненного

цикла, но и тут ими злоупотреблять не стоит. Максимально оправданный кредит - ипотечный на приобретение своего жилья (см. главу 7 “Кредиты и займы”), если иные способы приобретения жилья не просматриваются. Может быть разумным кредит на автомобиль или мебель. Существенно менее оправданными являются кредиты на новые гаджеты, отпуск, развлечения - если только они взяты не в расчете на твердо ожидаемые дополнительные доходы; в противном случае лучше постараться накопить на соответствующую покупку самостоятельно и сэкономить на процентах.

Делать долгосрочные накопления на этой фазе жизненного цикла сложно, но вот о чем крайне желательно не забывать, так это о “подушке безопасности”: молодая семья так же не застрахована от финансовых шоков и различных рисков, как и зрелые, и пожилые люди, поэтому стоит приложить усилия и сформировать себе финансовый резерв.

Зрелость

Как сказано в Книге Экклезиаста, “есть время собирать камни и время разбрасывать камни”. Что ждет семью по мере ее взросления? Скорее всего, ее доходы будут постепенно расти: ведь большинство людей выходит на пик карьеры в районе 40–45 лет. Но верно ли, что рост доходов обязательно ведет к улучшению качества жизни? Нет, необязательно. Бывает, что рост доходов, например, на 30 % приводит к росту расходов на 50 %, так как надо соответствовать новым социальным требованиям, надо нести издержки по обслуживанию приобретенных дорогих вещей (квартиры, дачи, машины…). В результате жить становится “лучше, но труднее”. Лучше, потому что жену радует новая шуба, мужа - новый автомобиль, всю семью - квартира, в которой у детей есть своя комната, а у родителей спальня. Труднее, потому что всё это требует еще больше денег.

Одни лишь доходы не сделают семейные финансы здоровыми и полноценными. Поэтому рост доходов - это лишь одно из средств, а цель - постоянный рост активов, обеспечивающий финансовую независимость и финансовую безопасность. К этой цели ведут и увеличение доходов, и разумное управление расходами и грамотное размещение активов.

Зрелость - это достаточно длительный период, но за ним следует пожилой возраст, а попросту старость, в котором что-то зарабатывать уже намного сложнее, сколько он продлится, заранее неизвестно. Поэтому важнейшая задача зрелости - сформировать долгосрочные инвестиционные резервы, которые могут стать пенсионными накоплениями в момент выхода человека на пенсию. Ведь те пенсии, которые нам сегодня может обеспечить государство, находятся на уровне, близком к прожиточному минимуму, и мы сами должны обеспечить себе дополнительные доходы.

Также крайне желательно рассчитаться с кредитами, если только это не ипотека на второе, третье и последующее жилье, приобретенное с инвестиционными целями.

Пожилой возраст

И вот жизнь, которая вроде бы еще совсем недавно началась, манила яркими перспективами в юности, давала разные возможности в молодости, вывела на крутую карьерную траекторию в зрелости - эта наша жизнь уже пошла под уклон, и нас с почетом провожают на пенсию. Наступает “пожилой возраст”, который, впрочем, может продлиться и 20, и 25, и 30 лет - кому как повезет. Или не повезет, потому что если старость сопровождается болезнями,

безденежьем и отсутствием близких людей, то это настоящая трагедия. Полностью застраховать себя от всех рисков, связанных со старостью, конечно, невозможно. Но при рациональном поведении человека в зрелом возрасте ситуация в старости с точки зрения финансовой безопасности может быть неплохой: приличные накопления в банке, негосударственном пенсионном фонде, инвестиционном фонде или страховой компании, плюс-минус недвижимость - вот тот “ личный пенсионный фонд ” финансово грамотного человека, который он может сформировать себе сам за несколько десятилетий упорного труда.

4.5.3. Думай на два шага вперед

Любое жизненное событие - и приятное, и неприятное - имеет финансовые последствия. Возьмем прекрасное и очень важное событие - вступление в брак. Принимая решение об этом, молодые люди должны, как минимум:

- понять, где они будут жить, и, если жизнь с родителями или другими родственниками их не устраивает, - будут ли они снимать квартиру или покупать ее;
- хотя бы приблизительно оценить свой будущий семейный бюджет;
- решить, как именно они будут отмечать свадьбу и в какую сумму она им обойдется, включая наряды жениха и невесты, прокат свадебного автомобиля, угощение гостей в ресторане или дома, оплату услуг фотографа, аниматора и т.д. (правда, часть этих расходов покроют денежные подарки приглашенных на свадьбу гостей);
- определить, собираются ли они в свадебное путешествие и во что оно обойдется.

Замечательное событие в жизни молодой семьи - рождение ребенка. Но и оно повлечет финансовые последствия:

- ребенку нужна кроватка, одежда, пеленки, памперсы, игрушки, детское питание;
- мама, скорее всего, должна будет временно оставить работу, поэтому ее доходы снизятся, возможно, почти до нуля (в некоторых семьях отпуск по уходу за ребенком берет папа, но это нетипично для нашей страны);
- могут понадобиться услуги няни, которые также нужно будет оплачивать и т.д.

Иногда расходы могут быть не очевидными заранее, но все же прогнозируемыми. Вот, например, принятие наследства - это же чистые доходы? Не совсем. Налог с наследства, правда, не платится, но взимается госпошлина за совершение нотариального действия - выдачи свидетельства о праве на наследство: детям, супругу, родителям, братьям и сестрам - 0,3 % стоимости наследуемого имущества, но не более 100 000 рублей, а другим наследникам - 0,6 % стоимости наследуемого имущества, но не более 1 000 000 рублей. Далее с этого имущества нужно будет платить налоги за владение им. И наконец, что особенно важно, если у покойника (наследодателя) были долги, то наследник, принимая наследство, принимает на себя также и эти долги. Поэтому иногда стоит задуматься и даже отказаться от наследства, если оно обещает больше проблем, чем радостей.

Подведем итоги

К содержанию

Резюме

- Ведение личного бюджета полезно и целесообразно для любого человека - как состоятельного, так и стесненного в средствах.
- По-настоящему вести личный бюджет - значить не только записывать доходы и расходы, но и планировать их, и анализировать результаты; но гораздо лучше делать хоть что-то из перечисленного, чем не делать ничего.
- В ведении личного бюджета, как во всяком деле, важно найти золотую середину между чрезмерной скрупулезностью и легкомысленной невнимательностью, между "экономией на спичках" и неразумным транжирством.
- При приобретении дорогостоящего имущества надо помнить, что оно часто становится источником дополнительных расходов, если не сразу, то в недалеком будущем, и основательно обдумывать такие покупки.
- Разумную часть своих доходов необходимо откладывать на черный день (подушка безопасности) и "на светлое будущее" (долгосрочные инвестиции).
- Чтобы добиваться финансовых целей, надо их обдумывать, правильно формулировать и четко расставлять приоритеты.
- Вести бюджет не значит быть скрягой - это значит быть разумным человеком, который стремится наилучшим образом использовать свои ресурсы.

Полезные советы

- Не стесняйся вести бюджет: деньги счет любят.
- Начинай с малого, постепенно втянешься и поймешь пользу от ведения бюджета.
- Будь внимателен к повседневным мелким тратам: копейка рубль бережет.
- Хороший бюджет - сбалансированный бюджет, а не дефицитный и не профицитный.
- Нельзя постоянно балансировать бюджет за счет заимствований.
- Твое финансовое будущее - в твоих руках.

Дополнительные материалы

К содержанию

Роберт Кийосаки: «Богачи покупают активы, а средний класс — пассивы, которые считает активами»

Роберт Кийосаки - американский бизнесмен, инвестор и писатель, автор книг по саморазвитию. Его книга “Богатый папа, бедный папа” (1997) стала мировым бестселлером. Книга очень интересна нестандартным взглядом на жизнь и жизненный успех, на бизнес и инвестирование, на финансовую независимость и др. Из нее можно почерпнуть много полезного, хотя идеи автора применимы далеко не ко всем и не всегда (в частности, не все читатели согласятся с его взглядами на государство и налоги).

Одно из ключевых положений этой книги - непривычное для нас противопоставление активов и пассивов, где под **активами** понимаются ценности, приносящие доход, а под **пассивами** - ценности, владение которыми генерирует расходы. Например, покупка дома для собственного проживания, по терминологии Р. Кийосаки, - это “покупка пассива”, а не актива: ведь никаких текущих доходов вам этот дом не принесет, напротив, вы будете должны платить за содержание этого дома, оплачивать страховку и налоги, а если дом куплен в кредит, то и проценты по кредиту. Другое дело - второй дом, который вы будете сдавать в аренду, или же коммерческая недвижимость. Автор подчеркивает, что финансовый успех ждет тех, кто покупает по преимуществу “активы”, а не “пассивы”.

При всей яркости и броскости этой идеи мы не будем придерживаться данной терминологии в отношении финансов домохозяйства, так как она идет вразрез с более традиционным для России пониманием активов и пассивов. Однако нужно согласиться с тем, что при совершении любой покупки надо понимать, не повлечет ли она дополнительные расходы в ближайшем или отдаленном будущем, и если повлечет, то какие и сколько (см. главу 2 “Расходы”).

Савелий Крамаров о семейном бюджете (СССР, 1971 г.)

В этом ролике персонаж замечательного советского артиста Савелия Крамарова рассуждает о семейном бюджете, выражая доходы и расходы… в бутылках водки. Понятно, что даже при приличной по тем временам зарплате семье было бы крайне трудно сводить концы с концами, если более трети (!) своих доходов она бы тратила на водку. Впрочем, приведенные в монологе сведения не надо воспринимать буквально - это все-таки юмористическое произведение с элементами социальной сатиры.

С.Крамаров -Семейный бюджет

Распределение расходов во времени: автомобиль

Рассмотрим идею равномерного распределения расходов на примере расходов по автомобилю (пример описан в статье).

	Автомобиль
	Топливо
	Ремонт
	Мойка
	Страховка
	Налоги, штрафы

Расходы на автомобиль

Вот что пишет автор:

"Здесь мы видим вполне привычные для каждого автомобилиста статьи расходов, такие как затраты на топливо, ремонт и обслуживание, мойку, страховку и налоги. Ведение семейного бюджета позволяет разумно распределять денежную нагрузку на обслуживание автомобиля в течение всего года. Например, страховку я всегда оформляю в январе. А в августе плачу транспортные налоги. Летом стараюсь меньше денег тратить на мойку и чаще мыть автомобиль самостоятельно. В феврале прохожу техосмотр. В апреле и октябре стараюсь менять масло в двигателе и другие “расходники” по необходимости. Зимой расход топлива увеличивается, в связи с чем возникают корректировки в моем финансовом плане. Ну и

соответственно, какие-то серьезные работы, связанные с обслуживанием и ремонтом автомобиля, стараюсь планировать на оставшиеся “свободные” от денежных нагрузок месяцы, если это, конечно, не какой-нибудь очень срочный ремонт.

Остаются “свободными” в смысле трат по автомобилю май, июнь, июль. На эти месяцы я стараюсь планировать расходы семейного бюджета, связанные с ремонтом авто. Что-то делаю сам, тем более летом это можно делать на улице. Иногда привлекаю своего отца или друзей. Ну а если дело сложное, то загоняю машину на СТО. Летом покупаю зимнюю резину, так как в этот период на нее самые низкие цены. Соответственно, летнюю резину стараюсь покупать в зимнее время, обычно это ноябрь или декабрь.

Благодаря такому подходу нагрузка на семейный бюджет по статье “Автомобиль” обычно получается равномерно распределенной на протяжении всего года. А не так, как у меня получалось раньше, когда я не планировал в семейном бюджете подобные вещи. Иногда я мог потратить за один месяц на автомобиль всю свою зарплату, потому что не рассчитывал нагрузку. В таких ситуациях часто приходилось влезать в долги, так как не оставалось денег на жизнь, на продукты и прочее. Эффективное управление личными финансами подразумевает под собой комфортное расходование собственных средств, а не постоянные резкие перепады из плюса в минус и наоборот".

Глава 5. Расчеты и платежи

«Так часто человек в расчетах слеп и глуп».

И.А.Крылов

Глоссарий

электронная платежная система

безналичные деньги

электронные денежные средства

криптовалюта, или цифровые деньги

гарант

счет

субсчет

электронный кошелек

платежный терминал

платежный агент

платежная карта

кэшбэк

грейспериод

предоплаченная карта

электронное средство платежа (ЭСП)

Раздел 5.1. Чем можно расплачиваться?

К содержанию

5.1.1. Виды денег

Наш мир стремительно меняется, и если еще недавно, во времена наших бабушек и дедушек, расплачивались наличными деньгами (не считая продуктовых карточек и бартерных сделок), то сейчас каждому гражданину России доступны расчеты самыми разными видами денег, а именно:

- наличными деньгами;
- безналичными деньгами;
- электронными деньгами;
- квазиденьгами (или «дополнительной валютой»);
- криптовалютой.

Обо всех этих видах денег мы расскажем в данном разделе.

5.1.2. Наличные деньги

Все знают, что можно расплачиваться наличными деньгами. Обратите внимание, что наличными деньгами именно в национальной валюте страны, на территории которой вы находитесь. Для России единственно законная валюта — это рубли, для Украины — гривны, для Монголии — тугрики (а вы думали, это просто смешное слово?), для Франции и других стран Евросоюза — евро и так далее. На территории России нельзя расплачиваться долларами, евро или оставшимися после поездки в Таиланд батами. Наличные старого образца, если вдруг вы найдете таковые в шкатулке вашей бабушки, тоже не удастся обменять на мороженое, хотя ими могут заинтересоваться нумизматы…

3 рубля 1844 года. А стоят как приличный ноутбук!

Наличные эмитируются уполномоченным на то государственным органом, который имеет право выпуска наличных денег и изъятия их из обращения. В России это Банк России. Непосредственно производство денег (чеканку монет и печать банкнот) осуществляют специальные предприятия (монетные дворы и специализированные типографии). Тот же Банк России является гарантом, что деньги, выпущенные им, примут как платежное средство в любом магазине, банке, ларьке, терминале и другой организации на территории Российской Федерации.

5.1.3. Безналичные деньги

Производить расчеты и платежи можно и не используя банкноты и монеты, а перечисляя денежные средства через счета в кредитных организациях. То есть, например, оплачивая в магазине продукты на ужин безналичным способом, вы поручаете банку перечислить с вашего счета сумму покупки на счет магазина в банке, в котором открыт этот счет. Это называется безналичной операцией.

Официального определения безналичных денег в законодательстве нет, но ключевым моментом здесь является наличие банковского счета — именно через него и осуществляются операции с безналичными деньгами. Ниже мы разберемся, каким образом можно давать эти поручения банкам.

Безналичные деньги создаются в экономике банками через систему выдачи межбанковских кредитов: то есть один банк выдает кредит безналичными средствами другому банку, который в свою очередь вводит эти деньги в экономику. В России таким первичным кредитором является Банк России. За сохранность ваших денежных средств на банковских счетах, а также точное и своевременное исполнение переводов по вашему велению отвечает коммерческий банк, то есть он является гарантом безналичных расчетов.

Вы, наверное, согласитесь, что безналичные расчеты очень удобны: пачку денег и полкило мелочи заменяет всего одна карточка, оплата происходит быстрее, так как не надо искать монетки в кошельке, «чтобы без сдачи», не надо ходить в банк и стоять в очередях, чтобы совершить платежную операцию, а в случае кражи или потери карточки вы блокируете карту

одним звонком в банк и не теряете ничего. Но вы бы только знали, как тяжело приживался в свое время инструмент безналичных расчетов на российских просторах. Да и сейчас многие люди, в особенности представители пожилого поколения, упорно отказываются пользоваться банковскими картами для оплаты покупок, лишая себя выгод и комфорта. Причина такому нерациональному поведению — ленящаяся Система 2, с которой мы познакомились в первой главе , не желающая тратить время и когнитивные ресурсы на освоение нового инструмента. В итоге на выручку приходит автоматическая Система 1, в арсенале которой набор приемов, проверенных и неплохо работавших в прошлом, в том числе привычки, которые из раза в раз воспроизводят старые модели поведения, в том числе платить наличными.

Почему гражданам интересен такой инструмент расчетов, мы разобрались, а вот почему он интересен государству, зачем понадобилось «изобретать» и вводить в оборот безналичные деньги?

- Во-первых, движение безналичных денег легче контролировать по сравнению с наличными, передающимися из руки в руки или через сейфовые ячейки: в первом случае остаются записи о движениях по счетам, а во втором - никаких следов не остается.
- Поэтому при безналичных расчетах легче отследить случаи коррупции - это вторая причина.
- В-третьих, государство несет значимые издержки на выпуск наличных (печать в специальных типографиях, чеканка монет), их охрану, транспортировку и замену, в то время как издержки на выпуск безналичных денег гораздо ниже.

Еще один вопрос — почему банки заинтересованы в расширении сектора безналичных операций? Во-первых, такие расчеты однозначно проходят через банк, а значит, банк получает комиссию с этих операций. Во-вторых, банки могут использовать хранящиеся на счетах клиентов безналичные деньги для зарабатывания дополнительной доходности (в отличие от тех же наличных денег и других ценностей, хранящихся в сейфовой ячейке банка, например).

5.1.4. Электронные деньги

Что такое электронные деньги? Единого мнения на этот счет не существует, а закон неявно относит электронные деньги к безналичным денежным средствам (ФЗ № 161). Тогда в чем отличие электронных денег от безналичных? Электронные деньги — это тип безналичных денег, используемых для расчетов в электронных платежных системах. Электронная платежная система — это особая система, принципиально отличная от банковской системы, хотя и взаимодействующая с ней. При этом гарантом, что ваши электронные деньги находятся в целости и сохранности и будут переведены по электронным каналам исключительно согласно вашему желанию, является электронная платежная система.

Некоторые примеры известных в России платежных систем: российская система «ЮMoney», популярная у участников интернет-аукционов PayPal, система «с птичьим лицом» Qiwi, распространенная в РФ и странах ближнего зарубежья WebMoney, менее известные в России, но удобные и прогрессивные AdvCash, Bitcoin (не путайте с криптовалютой *биткойнами* — в данном случае это просто название системы), Payeer и другие, а также китайская платежная

система AliPay, через которую удобно оплачивать заказы на известной торговой площадке AliExpress.

Правила и возможности у разных электронных платежных систем разные, более того, часто они «не дружат», то есть перевести деньги из электронного кошелька, созданного в одной системе, на электронный кошелек друга, открывшего себе электронный кошелек в другой платежной системе, может не получиться.

Отметим, что с помощью современных технологий создаются новые средства платежей, которые активно используют электронные деньги, — сейчас это не только электронные кошельки в интернет-пространстве, это предоплаченные карты (как, например, пополняемая карта для проезда на метро), постоплатные карты, которыми можно расплачиваться в кредит и потом пополнять, деньги на счету мобильного телефона, которыми можно оплатить не только услуги сотовой связи, но и ряд других услуг, не связанных с телефонией (например, парковку).

Таким образом, можно определить электронные деньги как запись на счетах электронной платежной системы. Юридически точное определение со всеми нюансами можно почерпнуть в законах об электронных деньгах, которые мы приводим как дополнительное чтение для юристов и любителей юридической точности [1] .

Итак, электронные деньги — это электронный эквивалент реальных денег, которые вы заводите в электронный мир через терминал, банк или других платежных агентов.

Практический вопрос: как превратить наличные деньги в электронные? Для этого нужно:

- во-первых, обзавестись электронным кошельком или предоплаченной картой, или, «по-финграмотному», электронным средством платежа (об этом подробнее ниже);
- во-вторых, пополнить это электронное средство платежа — для этого можно внести наличные денежные средства через банкоматы или платежные терминалы (терминалы могут быть как кредитных организаций, так и банковских платежных агентов), и в этом случае наличные деньги превращаются в электронные, или перевести необходимую сумму с вашего банковского счета (а в этом случае в электронные деньги превращаются уже деньги безналичные).

5.1.5. Квазиденьги (дополнительная валюта)

В современной экономике расплачиваться можно не только наличной и безналичной национальной валютой (рублями - в России, евро - на территории Евросоюза, фунтами стерлингов - в Великобритании и так далее), но и бонусами, баллами, милями и прочими неденежными единицами, которые по согласию участников программы принимаются как платежное средство. Эти единицы, заменяющие обычные деньги в определенных условиях, и называются квазиденьги (приставка «квази» имеет латинское происхождение и обозначает «якобы», «почти»).

---

1. Об электронных денежных средствах, электронных средствах платежа можно почитать в Федеральном законе от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (п. 18–19 ст. 3) http://ivo.garant.ru/#/document/12187279/paragraph/30:1

Приведем распространенный вариант использования квазиденег: покупателю начисляются бонусы при оплате покупок картой банка, после чего он может расплатиться этими бонусами в компаниях — партнерах этого банка (в магазинах, на автозаправках, в кафе и ресторанах, салонах связи, авиакомпаниях и так далее).

В рамках такой сети партнеров устанавливаются свои правила (как можно получить валюту, на что ее можно поменять и по какому курсу), которые могут меняться, и гарантом исполнения обязательств по установленным правилам является компания, выпустившая эту дополнительную валюту (авиакомпания, торговая сеть, сеть бензоколонок и так далее) и создавшая свое «государство», на территории которой ходит эта валюта (круг партнеров, с которыми она договорилась о приеме данной валюты).

Действительно ли это бонус для вас? Или это иллюзия выгоды? Здесь нет однозначного ответа и все зависит от вас. Безусловно, это маркетинговый инструмент, и, как любой маркетинговый инструмент, он имеет целью стимулировать ваше потребление. Каким образом? Чистая психология: человек, размышляя где ему купить продукты для ужина или на какой АЗС заправиться, вспомнит про начисленные бонусы, которые дают скидку, и эта «выгода» будет подталкивать его выбирать продавцов-партнеров бонусной программы и переключаться с привычных для себя магазинов и поставщиков услуг на входящие в программу партнеров. Такое переключение приводит к продавцам-партнерам новых лояльных покупателей, поэтому они рады участвовать в подобной программе.

Для покупателей это невыгодно, если они переключаются на более дорогие товары и услуги (скажем, покупали продукты в магазине экономкласса, а затем решили «экономить» с бонусами и поменяли свой привычный магазин на магазин-партнер в своем районе, который относится уже к премиум-классу, и теперь даже с бонусами тратят больше) или начинают покупать что-то ненужное просто потому, что оно достается «почти даром». Магазин потом может выйти из числа партнеров, а ваша потребительская модель уже сформирована, и вы продолжите покупать по привычке это ненужное, но уже за полную стоимость.

Другое дело, если вы не включаетесь в гонку за баллами и не меняете структуру своих покупок и магазинов, а используете бонусы, чтобы оплатить свои привычные покупки, если какие-то из ваших магазинов оказались в числе партнеров. Тогда для вас это действительно выгодно.

5.1.6. Криптоденьги (криптовалюта)

Криптовалюта — это новый вид платежного средства, предназначенный для использования в интернете. Криптовалюта не имеет физических носителей и существует только в виде программного кода. Поэтому ее еще часто называют виртуальной или цифровой валютой.

Первые криптоденьги появились в 2009 году (криптовалюта биткойн), после чего появились другие виды криптовалют (Etherium, Ripple, Litecoin, Peercoin и другие).

До относительно недавнего времени криптовалюты существовали как будто в параллельном мире, никаким образом не соприкасаясь с жизнью большинства простых граждан и не участвуя в их экономических отношениях. Однако сейчас они у всех на слуху, в СМИ то и дело появляются статьи то о продвинутом фермере, продающем сельхозпродукцию за криптовалюту, то о майнинговых фермах, создающих криптовалюту не по дням, а по часам,

то о невероятном росте курса криптовалюты. Все это создает ажиотаж у населения при отсутствии понимания, что это такое, чем в том числе спешат воспользоваться аферисты и мошенники. Чтобы не совершить ошибок ценой в тысячи рублей (как некоторые наши сограждане, купившие биткойны с рук на улице в виде монеток), давайте разберемся, что такое криптовалюта и для чего она нужна.

- Ключевая особенность этого вида денег — то, что они существуют исключительно в цифровом виде (только в интернете) и не существуют на материальном носителе (монетах, банкнотах). Поэтому купить биткойны или другую криптовалюту в обменнике или с рук невозможно! Если вам пытаются продать биткойны на улице, то это мошенники.
- Криптовалюту можно обменять на обычные деньги, товары или услуги напрямую между заинтересованными участниками или через многочисленные площадки обмена цифровых валют, которые называют себя биржами, однако в строгом смысле ими не являются (так как не имеют соответствующей регистрации и биржевой лицензии, а значит, сделки на таких площадках не попадают под биржевое законодательство). Вообще, в настоящий момент в России криптовалюта и операции с ней не регулируются в правовом пространстве.
- Операции с криптоденьгами невозможно подделать или отменить. За счет этого они позволяют обеспечить надежность при переводе средств и отслеживании платежей и во многих случаях анонимность.
- Если национальная валюта эмитируется централизованно, одним уполномоченным на то органом (например, национальным банком страны) и он является гарантом, то криптовалюта является децентрализованной, то есть отсутствует такой орган-гарант, который выпускает и контролирует цифровые монеты, влияет на их курс и объем в сети, а также может заблокировать транзакции, счета и так далее. Зато криптоденьгами распоряжается только их владелец, плюс эмитировать их может каждый, кто хочет и обладает необходимыми техническими средствами и навыками.
- Единицы криптовалюты создаются посредством процесса, получившего название «добыча», или «майнинг». Он предполагает использование компьютерных мощностей для решения сложных математических задач, которые генерируют так называемые монеты.

Об экономической сути и юридическом статусе криптовалют ведутся дискуссии. В разных странах криптовалюты имеют разный статус в рамках финансовой системы и законодательства страны и могут использоваться как платежное средство, как специфичный товар, иметь ограничения в обороте (например, запрет операций с ними для банковских учреждений) или быть объявленными вне закона.

Про криптовалюту подробнее

В 2009 году появилась разработанная Сатоши Накомото (Satoshi Nakamoto) программа, с помощью которой, выполнив некоторую математическую работу, можно было заработать биткойн (bitcoin) — единицу криптовалюты, с которой, как считают некоторые исследователи, открылась [новая страница в истории расчётов и денежных систем](/lectures/9171). Далее →

5.1.7. Классификация видов денег

Итак, давайте представим наглядно весь мир доступных нам средств расчетов и платежа, или денег, на схеме. Кажется естественным, исходя из названия, разделить все деньги на наличные и безналичные, и потом уже все остальные виды денег размещать внутри этого деления. Еще несколько десятков лет такое деление было бы правомерным, поскольку деньги, которые существовали в виде записей на банковских счетах без материального носителя, были единственным видом НЕматериальных, или БЕЗналичных денег.

Но теперь ситуация поменялась. В этом разделе мы узнали, что помимо наличных денег, которые обладают неким материальным носителем (будь то ракушки или специальные камни, как на заре денежных отношений, или купюры и монеты, как в современной экономике), есть виды денег, которые таким материальным носителем не обладают и это не только безналичные деньги, но еще и электронные деньги, квазиденьги и криптоденьги. Мы также помним, что законодательство РФ неявно относит электронные деньги к безналичным.

Не исключено, что в какой-то момент появится принципиально другой вид денег, но пока все существующие виды денег укладываются вот в такую схему:

Классификация денег

Безналичные, электронные, квазиденьги, криптоденьги - все эти виды денег объединяет то, что у них нет материального носителя. Однако различие все-таки есть. Безналичные, электронные, квазиденьги и криптоденьги - это по сути цифры на неком счету, и разница в том, на счетах какой системы эти деньги и кто является гарантом расчетов с их использованием.

- **Безналичные деньги** – это запись на счету в банковской системе, гарант – коммерческий банк;
- **Электронные деньги** – это запись на счету электронной системы, гарант – электронная система;

- **Квазиденьги** – это запись на счету компаний, которые «придумали» и используют эти деньги (в т.ч. компаний-посредников, или кэшбэк-сервисов), гарант – компания-эмитент данных квазиденег;
- **Криптоденьги** - это запись на особом счету компьютерной сети, первоначально в блокчейне (сейчас есть криптовалюты, создаваемые с помощью другой технологии), гарант - отсутствует.

Виды денег	Наличие материального носителя	Гарант	Существуют в форме записи на счету какой системы
Наличные	Да	Центральный банк страны	Отсутствуют любые записи
Безналичные	Нет	Коммерческий банк	Банковская система
Электронные	Нет	Электронная денежная система	Электронная денежная система
Квазиденьги	Нет	Компания–эмитент данных квазиденег	Компания–эмитент данных квазиденег
Криптоденьги	Нет	Отсутствует	Блокчейн и другие

Виды денег

Раздел 5.2. Как управлять движением безналичных денег?

К содержанию

5.2.1. Как «путешествуют» безналичные деньги при расчетах и переводах

Как безналичные деньги путешествуют с вашей банковской карточки на карточку, например, вашего друга, которому вы возвращаете 500 рублей, которые он за вас заплатил в музее, или из одного города в другой, где живут ваши родственники, которым вы посылаете деньги, и во множестве других случаев?

Во всех этих случаях ключевым звеном выступает счет. Счет — это запись остатков в результате движений денежных средств. То есть если вы с помощью терминала положили 1000 рублей на свою карточку, то по вашему счету в банке будет произведена запись «+1000 рублей». Если вы кому-то перевели денег (за билет в музей, например), то по вашему счету будет сделано списание на соответствующую сумму (то есть снова запись), а по счету вашего контрагента (друга, купившего для вас билет) запись о приходе этой суммы.

А что происходит, если у вас нет банковского счета или вы его не используете для расчетной операции — например, вы пришли в отделение одной из систем денежных переводов, дали операционисту денег и сказали ему перевести их вашему родственнику в другой город? Конечно же, денежные переводы не летят голубиной почтой к получателю и их не развозят «поезда счастья», как, например, письма и бандероли. То есть как и в предыдущем случае, в тот момент, когда осуществляется денежный перевод, — от момента передачи купюр в окошко операционисту до момента получения их в другом окошке от другого операциониста в другом городе за тысячи километров — фактического движения наличных денег не происходит. Снова используются счета, но на этот раз не банковские счета людей, задействованных в операции, а счета организаций, в рамках которых открываются (без вашего участия) субсчета, на которых записывается, кто кому должен.

Итак, изобразим схематично, какие счета используются, чтобы осуществлять расчетные операции граждан, и какими деньгами можно оперировать по этим счетам.

Типы счетов

Таким образом, любую расчетную операцию безналичными деньгами человек осуществляет двумя способами:

(1) используя свой банковский счет;

(2) не используя банковский счет, а используя, как мы теперь знаем, субсчета в соответствующих организациях — банка, операционист которого проводит оплату вашей квитанции ЖКУ, электронной платежной системы, на которой вы открыли электронный кошелек, системы денежных переводов, через которую вы отправляете родителям деньги, и так далее.

Отдельного внимания стоит разговор об управлении движением безналичных денег — когда вы, к примеру, переводите денежные средства со своего текущего счета, на который приходит ваша заработная плата, на счет по вкладу, где на ваши деньги будут начисляться проценты, оплачиваете услуги или товары, обналичиваете средства и так далее. Чтобы управлять движением безналичных денежных средств, существуют различные способы. Для начала представим эти способы в виде наглядной схемы.

Способы управления движением безналичных денег

В следующих параграфах мы рассмотрим каждый из этих способов управления движением безналичных денег подробнее.

5.2.2. Операционист

Самый традиционный способ - прийти в отделение соответствующей организации (банка, системы денежных переводов, почты, салона связи и других) и попросить операциониста (кассира) провести необходимую платежную операцию. Если вы переводите деньги физическому лицу (другу, родственнику), то для этого потребуются ваш паспорт и реквизиты получателя, например номер банковской карты получателя. В случае перевода юридическому лицу (энергетической компании, обслуживающей ваш дом, детский садик и так далее) потребуются номер счета компании, наименование банка, в котором открыт этот счет, корреспондентский счет и некоторые другие данные, которые обычно пишут в квитанциях. Так наши бабушки платили, например, за ЖКУ, приходя в банк с квитанциями, так же иногда платим мы штрафы, госпошлины за оформление документов и так далее. Эта опция доступна и в случае, если у вас открыт банковский счет (и тогда для доступа к безналичным деньгам на счете потребуется банковская карта) и если его нет (в этом случае вы оплачиваете операцию наличными деньгами). За любое действие обычно берется комиссия.

5.2.3. Платежный терминал банка

Это своего рода электронный операционист. Так как издержки на содержание такого электронного работника ниже, чем зарплата операционистов, то чаще всего комиссии в терминалах ниже или вовсе отсутствуют. При этом желательно пользоваться терминалами,

которые стоят в банковских отделениях - так вы меньше рискуете стать жертвой мошенников .

Не путайте платежный терминал банка с платежным терминалом других организаций, с помощью которых можно сделать всякого рода платежи - заплатить за телефон, электричество и так далее. Эти организации называются “платежные агенты” , так как они выступают техническими исполнителями ваших платежей в адрес других компаний. Платежные агенты, в отличие от платежных банковских терминалов, не дают доступа к личному счету, а также удерживают комиссии, порой внушительные.

При выборе средств платежа учитывайте размеры комиссии! Особенно большой может быть комиссия в системах денежных переводов: ее величина меняется в зависимости от государства – места нахождения получателя и суммы перевода и может достигать 25% в некоторых системах. Там же есть суточные ограничения по сумме переводов. Выбирайте способ оплаты с умом, чтобы не прогадать.

5.2.4. Карта

На текущий момент карта является популярным способом доступа к безналичным средствам на счетах. Это может быть:

- банковская карта, обеспечивающая доступ к банковскому счету владельца;
- карта, выпущенная по вашему желанию к электронному кошельку и обеспечивающая доступ к некому субсчету в электронной платежной системе;
- карта, дающая вам доступ к рублям или бонусам, баллам, минутам и прочим единицам дополнительной валюты, которые записаны на некоем субсчете в электронной платежной системе, - платежная карта.

Рассмотрим последовательно особенности управления счетом с помощью разных карт.

- **Банковская карта** . Теперь почти у каждого совершеннолетнего гражданина РФ есть банковская карточка - кому-то на нее начисляют стипендию, кому-то - зарплату или пенсию. Карточка привязана к банковскому счету и является своеобразным ключом к этому безналичному сундуку с деньгами. Обратите внимание, что, если у вас есть банковская карта, значит, существует привязанный к этой карте счет в банке, выпустившем ее. При этом владелец карты и владелец счета могут совпадать, но могут и не совпадать. Приведем такой пример: родители оформляют банковскую карту на своего несовершеннолетнего ребенка (то есть владельцем карты, который с ее помощью может осуществлять расчеты и платежи, является ребенок), но при этом счет, к которому привязана эта карта, принадлежит родителю, и именно он является собственником средств на счету (он пополняет счет или обналичивает средства с него, устанавливает лимиты для других пользователей и так далее). К своему счету можно открывать и привязывать банковские карты и на имя совершеннолетних людей, как состоящих в родстве (мама, бабушки-дедушки, супруг), так и не состоящих.

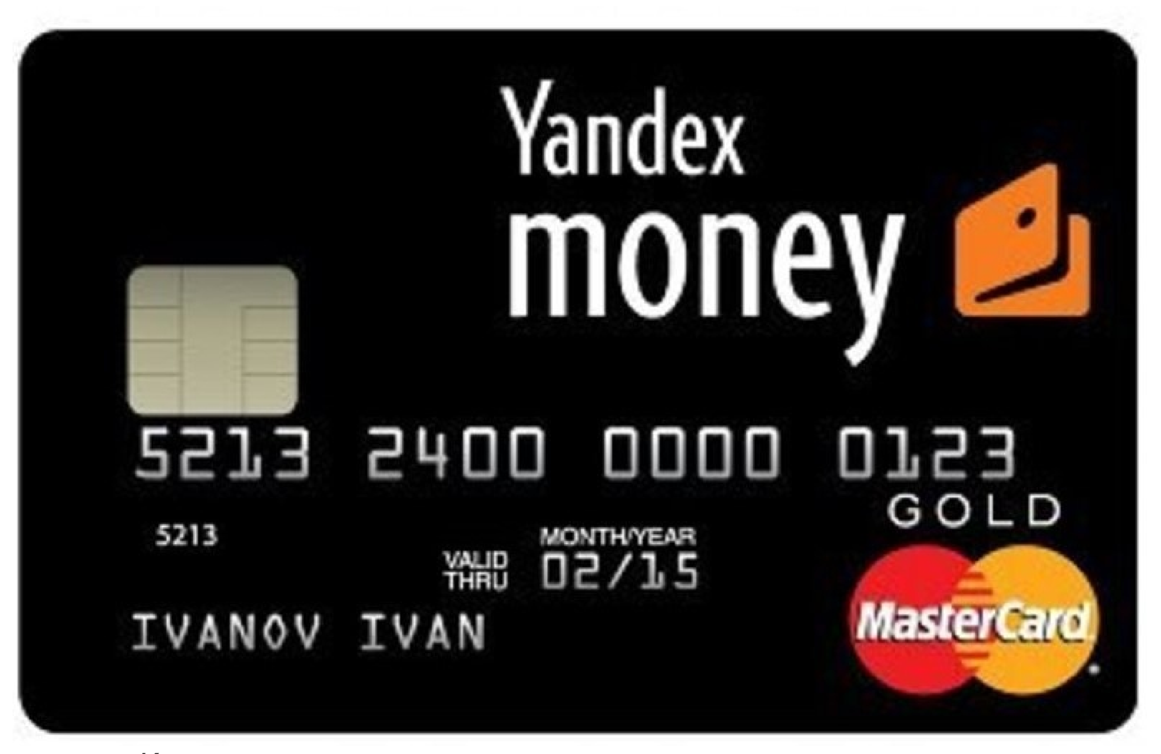
Банковские карты

Для осуществления платежа с помощью банковской карты используются специальные терминалы, которые устанавливают соединение с вашим банком. Сейчас терминалы для оплаты можно видеть во все большем количестве магазинов, кафе и ресторанов, метро и в пригородных кассах вокзалов.

Терминал для оплаты безналичными средствами платежа

В итоге операции деньги списываются с вашей карты (то есть делается соответствующая запись по вашему банковскому счету) и зачисляются на счет организации, оказавшей вам услугу или продавшей товар (то есть делается запись на банковский счет этой организации).

- **Карта, выпущенная к электронному кошельку** , работает так же, как и банковская: вы можете расплачиваться ею в магазинах через терминалы во всех точках приема такого платежного средства и средства будут списываться с электронного кошелька.



Как выглядит карта, выпущенная к электронному кошельку

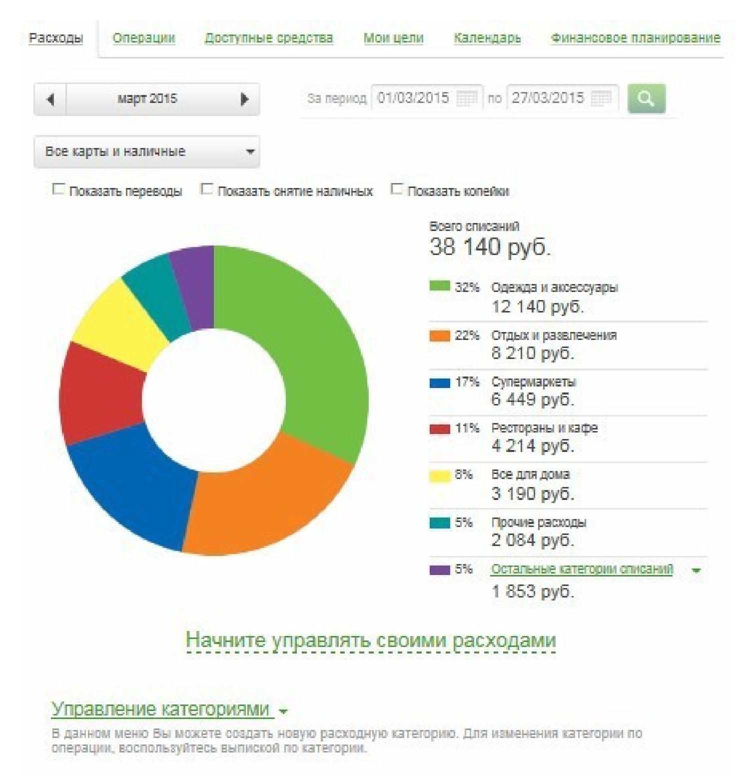
- **Платежная карта** . Этой картой также можно расплачиваться как банковской картой в пределах определенного лимита; если это фирменная карта, то оплатить ей можно только те товары и услуги, под которые она была выпущена (литры бензина на автозаправке, минуты разговора в компании сотовой связи и так далее), и в пределах ее номинала - то есть суммы, в размере которой она была предоплачена (1000 рублей, 500 бонусных миль, 60 минут и так далее). Позже, в третьем разделе данной главы, мы поговорим о предоплаченных картах подробнее.

Платежная карта для оплаты интернет-услуг номиналом 3000 рублей

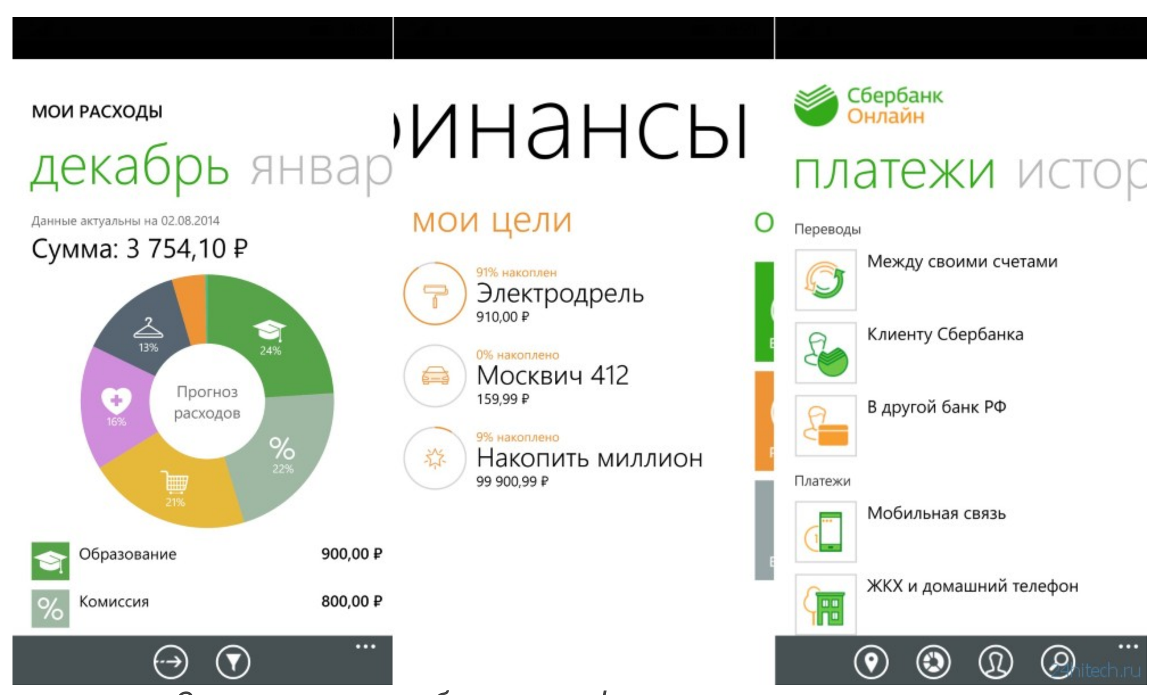
5.2.5. Интернет

Управлять своими безналичными деньгами, которые лежат на банковском счете, или электронными деньгами в электронном кошельке или на платежной карте (то есть на определенных субсчетах электронной платежной системы), можно через интернет. В любом случае у вас есть личный кабинет на веб-сайте организации, доступ к кабинету открывает ваш персональный логин и пароль, и, используя интерфейс, вы можете осуществлять все доступные платежные и расчетные операции. Так, если мы говорим об управлении банковской картой через интернет, то есть через личный кабинет на веб-сайте банка, то это называется **интернет-банкинг** . В сети интернет можно также управлять движением электронных денежных средств (которые, как мы помним, находятся не в ведении банка и банковской системы в целом, а в ведении электронной платежной системы) и таким инструментом управления является **электронный кошелек** . Рассмотрим эти два способа управления денежными средствами через интернет подробнее.

- **Интернет-банкинг для управления банковской картой.** Сейчас банки все чаще предоставляют эту услугу своим клиентам. Более того, есть банки, которые полностью ушли в интернет и все операции совершаются там. В России ярким представителем этой бизнес-модели является “Тинькофф Банк” - вы не увидите их отделений на улицах города, а документы и банковские карты клиентам на дом привозят курьеры. Для управления банковским счетом через интернет-банкинг потребуется лишь компьютер с интернетом и телефон, на который приходят СМС с кодами для подтверждения операций. Это удобно, и комиссия ниже, чем через отделение банка. При этом вам не только доступен широкий круг операций со своими денежными средствами (переложить деньги со своей зарплатной карты на сберегательный счет, купить иностранную валюту, открыть вклад и так далее), но и есть дополнительные удобные опции - например, история ваших операций (здесь можно проверить, оплатили ли вы счета за ЖКУ за прошлый месяц или запамятовали), статистика и анализ ваших расходов (на что и сколько у вас уходит денег в месяц - 10 000 рублей на рестораны? Ого!), финансовое планирование и прогноз расходов (надо отложить на выплаты по образовательному кредиту, на подарок маме или на поездку на море), настройка автоматических платежей (за те же коммунальные услуги, телефон или в счет погашения кредита) и многое другое.

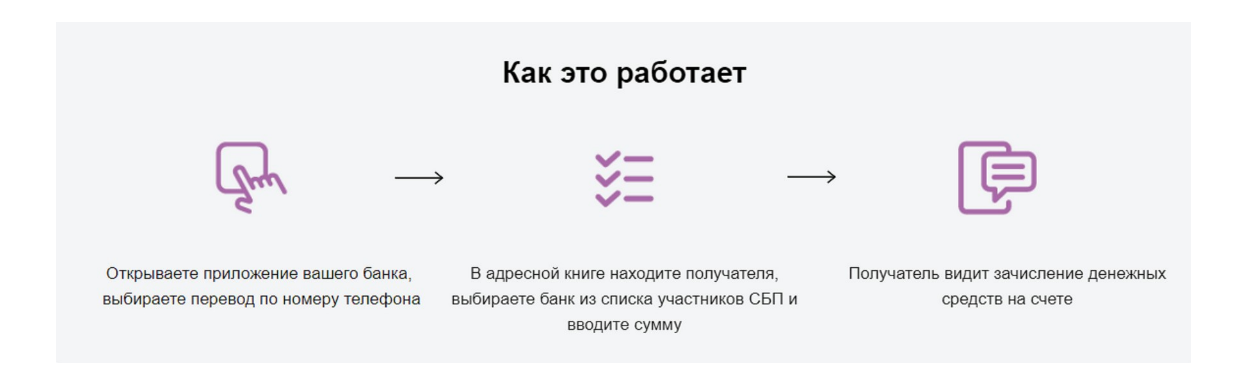


Сервис интернет-банкинга - статистика и анализ расходов



Сервис интернет-банкинга - финансовое планирование

- **Система Быстрых Платежей** С начала 2019 года пользователям интернет-банкинга доступен новый сервис Банка России – СБП или Система Быстрых Платежей. Как подсказывает нам название, сервис обеспечивает быстрый перевод денег. В отличие от привычного межбанковского перевода, который занимает несколько часов, перевод через СБП можно назвать мгновенным – деньги поступают на счет получателю в течение нескольких секунд. Кроме того, сервис работает круглосуточно и каждый день, что означает, что деньги можно отправить ночью, а также в выходные и праздничные дни, когда банки не работают.



Источник: Официальный сайт СБП

Оператором СБП является Банк России, операционным платежным клиринговым центром – Национальная система платежных карт (НСПК). На официальном сайте сервиса СБП можно найти ответы на частые вопросы – размер комиссии, что делать если деньги не дошли до получателя, отмена перевода и т.д. С апреля 2020 года и до конца июня 2022 года Банк России решил обнулить свои тарифы, установленные для банков за переводы между физическими лицами. Это означает, что комиссия в этот период для пользователей СБП является минимальной или вовсе равной нулю.

- **Электронный кошелек** - это средство управления электронными денежными средствами в сети интернет, знакомое многим. По сути, электронный кошелек представляет собой специальную программу или интернет-сервис, который выглядит аналогично личному кабинету в интернет-банкинге. В случае с электронным кошельком вы управляете электронными денежными средствами, которые хранятся на тех самых невидимых пользователю субсчетах электронной платежной системы.

С помощью такого инструмента можно оплачивать коммунальные платежи, услуги связи, игровой контент, всевозможные онлайн-покупки - от покупки холодильника в интернет-магазине или картины Ван Гога на интернет-аукционе eBay до покупки-продажи акций и других ценных бумаг, переводить средства с банковских карт на кошелек и обратно, оплачивать кредиты, получать вознаграждение за выполненную работу (что очень удобно для фрилансеров).

Наверное, у вас зреет вопрос: зачем нужен электронный кошелек, если есть банковская карта? На первый взгляд, они очень похожи. Да, но только на первый взгляд - если присмотреться, есть существенные различия, которые делают более выгодным и удобным (а иногда и единственно возможным) один или другой инструмент. Давайте на них посмотрим!

Зачем нужен электронный кошелек, если есть банковская карта?

Электронный кошелек - альтернатива с некоторыми удобными отличиями: Далее →

5.2.6. С помощью мобильного телефона

Сейчас мобильный телефон с выходом в интернет становится незаменимым помощником в финансовых операциях - здесь и за коммунальные платежи можно заплатить, и репетитору

деньги перевести, и парковку оплатить, и даже в магазине расплатиться за покупки. Рассмотрим основные способы, как это можно сделать:

- **Мобильный банкинг.** Для этого в банке нужно зарегистрировать номер телефона, привязав его таким образом к банковской карте и, соответственно, банковскому счету. Вход в мобильный банк возможен только с вашего личного телефона или планшета, к которому подключена сим-карта.
- **СМС-банкинг.** Можно управлять услугами и средствами на карте при помощи СМС, которые вы отправляете на специальный номер с определенными командами. Таким способом можно переводить деньги на счет другому физическому лицу (другу или родственнику, репетитору за урок и так далее), пополнять счет, делать перевод через систему денежных переводов и так далее.

СМС-банкинг: управление денежными средствами на счету с помощью СМС

- **Приложения мобильного сервиса.** Современные банки предлагают своим клиентам собственные приложения мобильного сервиса, которые можно установить на смартфоне или планшете, к которому подключена сим-карта с номером, привязанным к банковской карте. Подключить услугу можно в любом отделении вашего банка, часто бесплатно. Обратите внимание, что в случае управления счетом через мобильное приложение команды отдаются не через сотовую связь, как в случае с СМС-банкингом, а через интернет. Так что если у вас закончился пакет интернета, то купить дополнительный пакет через мобильное приложение вы не сможете, а вот через СМС - вполне. В путешествиях вдали от цивилизации, где сеть буквально приходится ловить, мобильное приложение тоже не поможет, а эсэмэску отправить так или иначе получится.

Так или иначе…

Обратите внимание, что вы также можете зайти в свой личный кабинет в банке со смартфона (как и с любого другого устройства с выходом в интернет), указав логин и пароль, однако это будет именно интернет-банк, а не мобильный банк. Мобильный банк удобен тем, что сделать перевод или платеж можно буквально на ходу, но возможности интернет-банка гораздо шире. Поэтому необязательно выбирать между ними - можно пользоваться и тем, и другим. При этом учтите, что эти два интерфейса - экран мобильного телефона и компьютера или ноутбука - влияют определенным образом на восприятие и эффективность работы. Учитывайте особенности поведения!

Особенности поведения

Замечено, что, когда клиент управляет счетами через интернет-банк, его внимание рассеивается на другие объекты, которые отображаются на мониторе. В мобильном телефоне картинка не перегружена деталями, и пользователю легче сфокусировать внимание, что повышает эффективность работы в мобильном банке. Далее →

- **Мобильный телефон как карта.** Телефон сам по себе может выступить средством доступа к вашим денежным средствам, то есть в этом случае для совершения покупки вы прикладываете телефон к платежному терминалу. Но, конечно, телефон должен быть не простым, а умным, то есть смартфоном, быть оснащенным NFC-чипом, и на нем должно быть установлено соответствующее мобильное приложение (поддержки бесконтактных платежей), разрабатываемое банками. Для осуществления платежа вам необходимо запустить приложение, авторизоваться в нем (с помощью PIN-кода, отпечатка пальца и других способов), ввести платежный PIN-код и поднести смартфон к терминалу, который поддерживает бесконтактную оплату. Деньги списываются с карты, привязанной к приложению. При этом кассир видит только ваше имя и срок действия карты, но не номер карты - в связи с этим такие платежи считаются более безопасными,

чем платежи банковской картой, поскольку в момент, когда клиент оплачивает банковской картой через терминал, можно визуально или с помощью специальных технических средств и приемов установить номер карты и ее код безопасности, что дает доступ к средствам на карте.

Оплата покупок с помощью смартфона

С развитием технологий возможности бесконтактной оплаты расширяются и технически средством оплаты может стать любой предмет.

Технологии: возможности бесконтактной оплаты

Когда появилась технология бесконтактной оплаты MasterCard (первый коммерческий запуск состоялся в 2005 году), в мире платежей произошла революция: с этого момента пластиковая карта перестала быть единственно возможным способом оплаты. То есть средством оплаты, в принципе, может стать любой предмет, в который можно встроить чип, с помощью которого и происходит оплата. Это могут быть наручные часы, браслет, брелок и так далее. Развитие технологий идет по пути создания максимально удобных средств оплаты, которые всегда под рукой (или на руке). Далее →

Есть и недостатки использования мобильного телефона как ключа доступа к вашим денежным средствам: в случае пропажи вашего мобильного вы рискуете не только контактами, дорогой вашему сердцу перепиской или фотографиями (что, впрочем, с облачными технологиями уже не привязано к самому телефону), но и вашими денежными средствами. Обезопасьте себя заранее - вот правила безопасности!

Правила безопасности для мобильного банкинга

Если вы подключили мобильный банк, то должны помнить, что теперь ваш телефон стал ключом к вашим денежным средствам, а значит, необходимо соблюдать некоторые правила осторожности, чтобы ваш ключ не попал в чужие недобрые руки - обязательно установите пароль на телефон, не оставляйте телефон без присмотра. Если у вас операционная система Apple, то обратите внимание на голосовой помощник Siri, который может стать точкой входа в ваш мобильный банк для злоумышленников (об этом [полезная статья](https://fingramota.econ.msu.ru/sys/modules/Links/Links-rpc.php?cmd=displayDocument&id=542:475832.475833:943dcf9c-3692-49e7-9972-97177566f4a5)). Далее →

Раздел 5.3. Особенности выбора

К содержанию

5.3.1. Наличные или безналичные?

Осуществляя расчетные операции, вы будете сталкиваться с вопросом, как осуществить платеж или перевод: наличными или безналичными, и если безналичными, то каким именно способом. Для этого полезно сравнить для себя типы денежных средств и способы расчетов по основным пунктам, как, например, в этой таблице (которая, впрочем, не претендует на полноту).

Здесь важно не запутаться: ранее мы говорили о безналичных деньгах как о средствах, находящихся на банковском счете, доступ к которым можно получить посредством платежной карты, Интернет-банка, мобильного приложения и т.д. Сейчас же мы говорим о безналичных платежах как о платежных операциях, совершаемых без использования наличных денег (то есть и с помощью карты, и электронного кошелька, и мобильного банка, и т.д.

	Наличные	Безналичные
Везде ли принимается как средство платежа	Во всех реальных магазинах, не принимается в интернет–магазинах	Во многих реальных магазинах, в интернет–магазинах, переводы физическим и юридическим лицам
Кэшбэки	Нет	Есть – специальные карты с абонентской платой (выгодно только при больших оборотах по карте)
Комиссии	Зависит	Зависит
Степень защиты	При утере кошелька не восстанавливается. Возможность защиты средств при условии недобросовестного поведения продавца без обращения в суд отсутствует.	При утере возможно быстро заблокировать карту; возможны хищения со счета. Возможно воспользоваться сервисом chargeback, т.е. возврата суммы покупки при недобросовестных действиях продавца (без обращения в суд) – смотри врезку.
Контроль над расходами	Неоднозначно	Неоднозначно

Наличные и безналичные платежи

Однозначно выбрать, что из этого лучше, конечно, нельзя. Всё зависит от ситуации и ваших предпочтений. С наличными деньгами некоторым людям может быть проще контролировать расходы, так как в этом случае они «физически» ощущают, сколько денег у них в кошельке. С другой стороны, расчеты наличными деньгами могут вызывать проблемы с наличием у продавца сдачи, а ещё часто приходится носить увесистую гору монет в кошельке. Кроме того, безналичные способы оплаты более «гигиеничны»: купюры и моменты в течение одного дня физически могут побывать во многих руках, а деньгам на карте или в электронном кошельке это не грозит.

Сервис chargeback, или защита от недобросовестного продавца

Что делать, если продавец ведет себя недобросовестно – деньги за товар или услугу вы ему на счет перевели, а он ее поставил не вовремя или ненадлежащего качества? Например, вы зарезервировали и оплатили онлайн комнату в отеле, приехали в 2 часа ночи и никто не открыл вам двери, не взирая на звонки и жалобные взывания под дверью; или оплатили аренду автомобиля онлайн, а затем, по возвращению, в момент сдачи автомобиля, представитель компании вынудил вас заплатить сумму в два раза большую без каких-либо аргументов, за исключением вашего паспорта, оставленного в залоге. В этих и в других подобных случаях продавец ведет себя недобросовестно и не выполняет условия контракта. Что делать? Далее →

5.3.2. Если банковская карта, то какая?

При выборе важно понимать прежде всего, что банковские карты бывают разные: дебетовые карты, кредитные, платежные - их свойства и возможности различаются. Как это ни удивительно, но, согласно исследованиям, население России до сих пор не понимает разницы между этими видами карт и не умеет грамотно пользоваться их возможностями. Предлагаем разобраться прежде всего в этих видах, чтобы при необходимости вы могли подобрать для себя оптимальную карту, соответствующую вашим потребностям.

Дебетовая карта . У большинства населения есть дебетовые карты: если гражданин работает и получает зарплату не в конверте, то, скорее всего, работодатель оформил на него так называемую зарплатную карту, если же гражданин на пенсии, то у него есть карта, на которую начисляется его пенсия, - в обоих случаях это дебетовая карта.

Что такое дебетовая карта? Дебетовая карта (от англ. debit card) - это платежная банковская карта, используемая для оплаты товаров и услуг, получения наличных денег в банкоматах. Такая карта позволяет распоряжаться средствами лишь в пределах доступного остатка на лицевом счете (расчетном текущем счете), к которому она привязана.

Банки стараются сделать дебетовую карту все более интересной для клиентов, и появились такие дополнительные надстройки к дебетовой карте, которые можно встретить в линейке банков:

- **начисление процентов на остаток на карте:** в принципе, начислять процент на остаток на карте - это довольно распространенная практика, однако обычно это очень маленький процент, как по вкладам “до востребования” (0,01%). Тем не менее существуют более интересные варианты с процентом, дающим ощутимую выгоду (так называемые доходные дебетовые карты). Часто банки накладывают условия, которые необходимо выполнить, чтобы получать процентные начисления (например, остаток не должен быть

ниже некоторой суммы), поэтому необходимо внимательно знакомиться с условиями программы. Также поинтересуйтесь стоимостью обслуживания карты и комиссиями - часто доходные карты оказываются гораздо дороже в обслуживании, чем обыкновенные дебетовые карты, к тому же многие банки берут комиссию за обналичивание средств по таким картам даже в собственных банкоматах;

- **начисление бонусных баллов с каждой покупкой, сделанной с помощью банковской карты:** бонусами можно расплатиться в компаниях - участниках программы. Это может быть скидка на товары в определенном продуктовом магазине или скидка на услуги сотового оператора, на бензин на автозаправках, или возможность купить бесплатные авиа- и железнодорожные билеты и так далее;
- **с функцией кешбэк (от англ. cash back, что дословно можно перевести как “наличные обратно”):** здесь речь идет уже не о бонусах или баллах, а о “живых” деньгах, которые возвращаются клиенту на карту в результате сделанной покупки. В зависимости от условий договора под кешбэк могут подпадать все купленные с помощью карты товары (обычный кешбэк) либо отдельные товарные группы (повышенный кешбэк), что компенсируется более высоким процентом. Как это работает? Клиент отправляется за покупками в определенный магазин и оплачивает полную стоимость покупок, магазин с каждой покупки платит банку комиссионные, банк возвращает определенный процент стоимости покупки на счет держателя карты. В результате магазин получает приток покупателей, клиент частично возвращает стоимость покупки, банк же имеет от магазина комиссионные, а от клиента - значительные суммы за обслуживание дебетовой карты с кешбэком (по сравнению с обычной дебетовой картой стоимость годового обслуживания дебетовых карт с кешбэком существенно выше).

Кредитная банковская карта предоставляет возможность ее владельцу осуществлять операции за счет денежных средств банка в пределах сумм, установленных кредитным договором, и на определенных условиях. Наверное, нет человека, который не знал бы, что такое кредитка, но исследования показывают, что далеко не все понимают ее особенности и умеют пользоваться кредиткой с выгодой. Во-первых, по многим кредитным картам есть так называемый *льготный период* (или грейс-период, от англ. Grace period), когда банк не начисляет проценты по задолженности - период варьируется в разных банках и для разных карт. При хорошей самодисциплине владельца карты это позволяет пользоваться деньгами банка бесплатно от месяца и больше. Это может быть хорошей стратегией, однако многие забывают погасить задолженность до окончания грейс-периода и “попадают” на проценты. Во-вторых, процентная ставка по таким картам обычно выше, чем по кредитам, оформляемым в банках. В-третьих, кредитная карта, в отличие от дебетовой, не предназначена для снятия наличных денег: вы можете расплачиваться в безналичной форме, однако при снятии наличных банк с вас удержит существенную комиссию.

Платежные (предоплаченные) карты. Напомним, что эти карты не привязаны к банковскому счету, но ими тоже можно расплачиваться - в том объеме и той валютой, на которую выпущена карта. Номинал платежных карт может быть выражен в рублях, минутах (если это телефонная карта), бонусных баллах (часто карты в таких единицах выпускают торгово-розничные сети), литрах (если это карты автозаправки) и других товарных единицах. Есть платежные карты, которые можно пополнять (многоразовые), а есть одноразовые, без

возможности пополнения. Есть также виртуальные платежные карты: если платежной картой можно совершать покупки в реальных магазинах, то виртуальной платежной картой совершают покупки в интернет-магазинах (виртуальная карта может быть выполнена в традиционном пластиковом виде, но может быть и до конца виртуальной и не иметь физического носителя).

Платежные карты

Возникает практический вопрос: где можно оформить предоплаченные карты? Давайте посмотрим!

Практический вопрос: где можно оформить предоплаченные карты?

Карты предлагают банки, вы можете их купить в отделениях банков, при этом у каждого банка целая линейка таких карт и каждая из них имеет свое предназначение: одна удобна для путешествий, другая для покупок определенных продуктов и т.д. Также карты продают и небанковские организации – например, салон Евросеть, которая является партнером по продвижению карты «Кукуруза», а также подарочных карт Сбербанка. Карты некоторых банков можно найти в торговых точках (например, карты «Альфа-Банка» можно купить в магазинах re:Store, а карты «Русского стандарта» в салонах одежды, ювелирных бутиках, на автозаправках и т.д.), или получить не выходя из дома, заказав через Интернет. Виртуальные пластиковые карты также можно получить в отделениях банков (заказав по интернету или телефону), а виртуальные без физического носителя можно оформить через интернет-банк, банкоматы, терминалы моментальной оплаты или по телефону – банки предлагают разные каналы открытия и их комбинации, об этом вы узнаете на их сайтах. Далее →

Зачем вообще нужны платежные (предоплаченные) карты? С подарочными вроде бы все ясно - это красивый аналог конверта с деньгами. А виртуальные платежные карты? Казалось бы, это та же банковская карта, только с сильно сокращенным функционалом. Тогда зачем она нужна?

Во-первых, предоплаченная карта удобна для разовых платежей и более безопасна - этот инструмент подойдет тем, кто боится интернет-мошенничества.

Во-вторых, часто карты предлагают дополнительные бонусы - скидки, страхование на время путешествия, специальные условия при покупке авиабилетов, бронирования отелей и так далее.

В-третьих, предоплаченная карта удобна тем, что ее выпуск занимает буквально 10 минут, и это сильно выручает, если вам срочно нужна платежная карта, например в поездку (для сравнения - выпуск обычной банковской карты занимает в среднем от недели). Но нужно помнить, что такие карты не являются универсальными средствами платежа - не везде их примут для совершения платежа, особенно за границей.

При покупке платежной карты будьте внимательны: вы можете стать жертвой банковского маркетинга и получить ненужную или невыгодную карту.

Будьте внимательны при покупке платежной карты!

Будьте внимательны при покупке платежной карты! Сейчас некоторые банки позиционируют любую пластиковую карту, которую быстро оформляют как платежную (предоплаченную) карту, хотя она ею может не являться (например, она привязана к счету) или не обладать ее возможностями и привилегиями. Так что внимательно прочитайте про карту заранее - делайте выбор осознанно. Далее →

Также виртуальные платежные карты - это поле для промысла мошенников. Есть ряд мошеннических схем с виртуальной картой, которые описывают жертвы в интернете - узнайте, чтобы не попасться на такие уловки.

Мошеннические схемы с виртуальной картой

Сейчас некоторые организации предлагают виртуальную карту и просят для ее активации перевести на ее счет деньги (обычно это 300-800 рублей - не слишком большая сумма). Это мошенники - порядочные организации никогда не взимают плату за активацию карты. На следующем шаге (если вдруг вы заплатили), вам могут сообщить, что вам одобрен такой-то лимит и необходимо оплатить годовую плату за обслуживание. И тут суммы возрастают до нескольких тысяч рублей - ведь жертва уже заглотила наживку и ей захочется дойти до результата, и на этом пути из нее попробуют выжать все деньги, которые возможно. Рекомендуем вам приобретать предоплаченные карты банков, которым выдана лицензия (можно проверить на сайте Банка России), а не неизвестных организаций, и не реагировать на предложения, рассылаемые по почте. Подробнее о такого рода мошенничествах: http://credit-card.ru/articles/security/moshenniki.php.
Далее →

Итак, вы определились, какая карта вам нужна - дебетовая, кредитная, платежная. На следующем этапе оформления банковской карты вы столкнетесь с необходимостью выбора множества параметров этой карты. Разберем основные. Открывая карту, вы можете выбрать следующие параметры.

- **Платежная система.** В разных государствах существуют различные платежные системы, которые отличаются условиями, возможностями. В России банки выпускают карты в рамках международных систем Visa и MasterCard, с 2014 года также появилась

российская система НСПК (Национальная система платежных карт) “Мир”, основанная Банком России.

	VISA	MasterCard	“Мир”
Масштаб	Международная	Международная	Российская
Базовая валюта (через нее в том числе осуществляется конвертация)	Доллар США	Евро	Российский рубль
Степень охвата	Более 200 государств	Более 200 государств	Карта принимается в России, планируется расширение ее географии и на другие страны, перед поездкой уточните, обслуживается ли она в той стране, куда вы направляетесь
Ограничения безналичных расчетов	Отсутствуют (развитая сеть банкоматов, карта VISA принимается, пожалуй, во всех организациях России)	Отсутствуют (развитая сеть банкоматов, карта MasterCard принимается, пожалуй, во всех организациях России)	
Чем лучше платить за границей	Хорошо подходит для США	Хорошо подходит для Европы	Не подходит для этих целей

Платежные системы

- **Тип карты по способу записи информации:** смарт-карта (необходимо производить контакт с платежным терминалом), бесконтактная (PayPass). Платежи с бесконтактной картой происходят быстрее, что удобно, однако некоторых граждан пугает, что мошенники могут так же бесконтакно украсть с их карт деньги - просканировав терминалом их карманы или сумки в толпе. На данном этапе развития технологий эти страхи беспочвенны.
- **Особые условия.** Каждая карта имеет свои условия - банки разрабатывают карты на любой вкус и любой финансовый профиль клиента. Так, карта может давать расширенные опции (высокие лимиты на снятие денег, кешбэки с высоким процентом, начисление процентов на остаток по карте на конец месяца или каждого дня и так далее), однако за это, скорее всего, вам придется заплатить более высокую цену обслуживания (абонентскую плату). Для того чтобы понять, нужно вам это или нет, проанализируйте, на какую сумму вы обычно делаете покупки, сможете ли выиграть,

например, от кешбэка, храните ли вы деньги на карте и стоит ли вам вообще обращать внимание на начисление процентов на остаток по карте и так далее.

- **Дополнительные услуги:** полезной услугой такого рода являются СМС-оповещения об операциях, сделанных по вашей карте, - каждый раз, когда на счет зачислены деньги или списаны с него, владельцу счета приходит уведомление на телефон о сумме операции и ее характере (например, покупка на сумму 870 рублей в условном магазине “КупиЕду”). Это хороший инструмент дополнительного контроля над своим счетом - если операционист или кассир допустил ошибку при наборе суммы, вы своевременно увидите это и отмените операцию; или если мошенники тем или иным способом получили доступ к вашей карте (или счету) и списывают с нее средства. СМС-уведомление поможет вам быстро заблокировать карту.
- **Плата за обслуживание** - всегда интересуйтесь, какая плата за обслуживание (сколько рублей в месяц/год). Очень льстит самолюбию стать владельцем золотой или ВИП-карты, но готовы ли платить за это “золото”, и главное нужны ли вам все эти возможности ВИП-клиента?
- **Страховка:** к банковской карте также могут присоединить дополнительный страховые продукты. Например, медицинскую страховку при выезде за рубеж. Или могут предложить купить страховку на случай мошеннических действий по вашей карте. Здесь необходимо читать внимательно договор (до согласия), чтобы понять, что является страховым случаем (то есть от чего страхуют) и другие детали.

5.3.3. А если электронные деньги, то какие выбрать?

Если вы решили завести себе электронный кошелек или платежную карту, то есть электронное средство платежа (ЭСП), то вы столкнетесь с выбором электронной платежной системы - в какой из них лучше открыть электронный кошелек? Системы отличаются по ряду параметров, зная которые можно подобрать оптимальную систему под свои задачи:

- тарифы;
- быстрота проведения расчетов;
- территория покрытия: есть системы, специализирующиеся на России и странах бывшего СНГ, есть системы с мировым покрытием и так далее;
- тип операций: некоторые системы ограничиваются только переводами между физическими лицами, в других есть возможность осуществлять расчеты между физическим лицом и юридическим;
- валюта переводов: рубли или возможны валюты других стран;
- удобство и понятность интерфейса;
- простота вывода денег из системы (некоторые системы устанавливают лимиты, а также часто комиссии для вывода денег из системы, ставки бывают очень высокими).

Выбор системы зависит от основных операций, для которых вы собираетесь использовать электронный кошелек. Рекомендуем также перед совершением выбора прочитать в интернете актуальный и качественный обзор электронных платежных систем и после

определения фаворитов внимательно ознакомиться с правилами осуществления расчетов и платежей, хранения и вывода денежных средств на веб-сайте самой электронной платежной системы - здесь есть немало специфики: сгорание средств после определенного периода непользования кошельком, невозможность перевести средства в электронный кошелек другой платежной системы, разорительно высокие комиссии при выводе средств и так далее.

При выборе в пользу электронных средств платежа (ЭСП) вам предстоит сделать еще один выбор: персонифицированное или неперсонифицированное ЭСП. В первом случае вы предоставляете свои личные данные кредитной организации и известно, кому принадлежит этот электронный кошелек или платежная карта, во втором случае вы остаетесь инкогнито. Почему мы вам об этом рассказываем? Дело в том, что по электронным средствам платежа есть законодательно установленные ограничения, и для “белых и пушистых” клиентов они не такие суровые, как для таинственных анонимов (во времена борьбы с терроризмом и отмыванием доходов, полученных преступным путем, - а мы находимся именно в таких временах - анонимы всегда вызывают подозрения и сильнее ограничиваются в возможностях [1] , на всякий случай). Итак, сравним:

	Неперсонифицированное ЭСП	Персонифицированное ЭСП
Остаток электронных денежных средств клиента в любой момент не должен превышать	15 000 рублей*	600 000 рублей*
Общая сумма переводимых клиентом электронных денежных средств (оборот) не должна превышать	40 000 рублей* в течение календарного месяца	Такие ограничения отсутствуют
Может ли получать переводы электронных денежных средств от других лиц	Нет	Да
Что можно делать с остатком электронных денежных средств:		
а) перевести на банковские счета юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	Да	Да
б) перевести на свой банковский счет или счет другого физического лица	Нет [2]	Да

1. В России ограничения в этой сфере накладываются Федеральным законом от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ“О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма”.
2. Ограничение снимается, если была проведена процедура упрощенной идентификации.

в) перевести без открытия банковского счета	Нет	Да
г) направить на исполнение ваших обязательств перед кредитной организацией (например, на уплату комиссионного вознаграждения)	Да	Да
д) получить наличными деньгами	Нет [1]	Да

Персонифицированное и неперсонифицированное ЭСП

*или эквивалентную сумму в иностранной валюте по официальному курсу Банка России.

Как мы видим, таинственным анонимам можно разве что покупки в интернет-магазинах делать, и то на небольшие суммы. Так что если вы хотите вести полноценную финансовую жизнь в электронном мире - выходите из сумрака!

5.3.4. Квазиденьги и кэшбэк-сервисы

Выбор квазиденег по сути сводится к выбору кэшбэк-сервиса, который обеспечивает всю работу системы: от установления «правил игры» до технического зачисление бонусов или рублей покупателю, обеспечения вывода бонусов и т.д.

Система кэшбэка стала настолько популярной, что банки постоянно вводят новшества в целях завлечениях новых клиентов и продвижения своего бренда: помимо повышения размера кэшбэка, расширения возможностей возврата денежных средств, снижения платы за годовое обслуживание, они добавляют дополнительные преимущества, например, начисление процентов на остаток. Поэтому список предложенных категорий не является исчерпывающим и с развитием этого сервиса скорее всего будет пополняться. На текущий момент важными критериями выбора кэшбэк-сервиса являются:

Процент кэшбэка – высокая конкуренция заставляет банки повышать размер возвращаемых средств, в настоящий момент на отдельные категории процент возвратов достигает до 15%. Однако слишком щедрые предложения должны вас насторожить – и здесь можно встретить мошенников, которые мимикрируют под кэшбэк-сервисы.

Стоимость годового обслуживания – существуют карты с бесплатным обслуживанием, иногда плата за годовое обслуживание значительная. Обратите внимание, что распространена схема, когда обслуживание бесплатно только за первый месяц пользования (внимательно прочитайте все условия пользования).

Категории зачисления – возврат может быть с покупок в определенных магазинах, расплаты в ресторанах и кафе, на АЗС и многое другое. Сервисы различаются также по количеству магазинов, которые входят в систему.

1. Исключением является предоплаченная карта, но и тут есть ограничения – не более пяти тысяч рублей в течение одного календарного дня и не более 40 тысяч рублей в течение одного календарного месяца.

Вид возврата – очень важно, в каком виде вам начисляют кэшбэк. Не все карты возвращают на счет рубли, некоторые предлагают скидки и сертификаты на определенные покупки, а также бонусные баллы, которые конвертируются в рубли при накоплении определенной суммы денег. При этом не всегда скидки могут быть держателю карты полезны, а бонусные баллы иногда невозможно свободно обменять на реальные деньги и тогда они сгорают, так как имеют ограниченный срок действия. Поэтому лучше выбирать карту с возвратом реальных денег.

Максимальный кэшбэк в месяц — на карте может быть установлен ежемесячный лимит на получение максимального возврата. Это тоже необходимо учитывать.

Порог вывода суммы – варьируется в разных сервисах от суммы в 5 рублей до нескольких тысяч рублей. Чем выше порог вывода денег, тем дольше при прочих равных придется ждать возможности вывода денег из кэшбэк-сервиса и возможности ими распоряжаться по своему усмотрению (или активнее совершать покупки). Чтобы достичь 1000 рублей кэшбэка, придется либо совершить большие покупки с большим процентом кэшбэка (например, диван, ноутбук), либо помалу накапливать рубли с «обычных» покупок (это может занять и полгода, и год, в зависимости от ваших трат).

Общая информация и отзывы о компании, предоставляющей кэшбэк-сервис . Один из эффективных способов оценки кэшбэк-сервиса, по мнению экспертов, – это проверка его посещаемости и выдачи в поисковых системах. Проверить посещаемость сайта можно, например, на портале SimilarWeb . У крупных кэшбэк-сервисов посещаемость в месяц составляет несколько миллионов. Большое количество пользователей снижает риски технических проблем сервиса (незачисление баллов из-за технических сбоев) или недружелюбной политики в отношении пользователей (как, например, в случае с Cashback.ru, обвинившим пользователя в злоупотреблении сервисом и аннулированием всех накопленных баллов – ссылка на описание ситуации). Чтобы отсечь эти виды рисков, также имеет смысл почитать отзывы о компании – как на странице самой компании, так и на просторах интернета. И тут важно не отсутствие отрицательных отзывов (это будет даже подозрительно), а существенный перевес положительных отзывов. Отрицательные отзывы всегда будут – какие-то проблемы всегда возникают, разница в том, какие это проблемы и как компания их решает. В целом, по отзывам должно быть видно, что кэшбэк-сервис не блокирует деньги своих клиентов, оперативно решает технические проблемы, выплачивает все начисленные деньги, начисляет кэшбэк за все покупки и возвращает заявленный процент.

Условия выплаты кэшбэка – иногда в условиях можно встретить всякого рода ограничения, которые резко снижают выгоду по пользованию сервисом (например: “покупки должны быть на сумму не менее …”, “ежемесячно может начисляться кешбэков на сумму не более …”, “начисленные бонусы должны быть реализованы в пределах такого-то срока” и т.д.). Поэтому необходимо внимательно читать условия – не все кэшбэк-сервисы одинаково полезны.

Подведем итоги – на что обратить внимание при выборе кэшбэк-сервиса:

Процент выплат	• высокий, но не слишком (риск мошенничеств)
Стоимость обслуживания	• от 0 рублей до ... (читайте условия)
Магазины-партнеры	• выберите, что интересно вам
Вид возврата	• в рублях / бонусных баллах / и другие формы • возможны ограничения на использование
Лимит на сумму кэшбэка	• максимально возможная сумма начислений за месяц (читайте условия)
Порог вывода	• бывают ограничения типа "вывести кэшбэк можно начиная с ... рублей"
Репутация компании	• отзывы о компании • посещаемость сайта и выдачи в поисковых системах
Условия выплаты кэшбэка	•возможны ограничения (на сумму покупки, на срок действия бонусов и пр.) - читайте условия!

На что обратить внимание при выборе кэшбэк-сервиса

Раздел 5.4. Технические проблемы при расчетах и платежах

К содержанию

5.4.1. Кто такие «платежные агенты»?

Прежде всего давайте разберемся, кто такие платежные агенты — термин может быть вам незнаком, но с самими платежными агентами вы встречаетесь в своей повседневной жизни регулярно.

Платежный агент - это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющие деятельность1 по приему платежей физических лиц. Платежи носят целевой характер - обычно это платежи за интернет, телефон, сотовую связь, ЖКУ и так далее. Таким образом, платежный агент является посредником между плательщиком (физическим лицом) и поставщиком услуг (товаров), в пользу которого плательщик вносит деньги.

Платежный агент может осуществлять свою деятельность либо в статусе оператора по приему платежей (юридическое лицо, заключившее с поставщиком договор об осуществлении деятельности по приему платежей физических лиц), либо в качестве платежного субагента (юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, заключившие с оператором по приему платежей договор об осуществлении деятельности по приему платежей физических лиц).

Для россиян привычными платежными агентами являются «Почта России», Сбербанк, а также множество платежных терминалов, через которые можно зачислить средства нужному поставщику товаров и услуг. Список платежных агентов, через которых можно осуществлять платежи в пользу поставщика услуги (например, интернет-провайдера), должен предоставляться потребителю по его запросу.

Непоступление денежных средств потребителя поставщику, которому потребитель сделал денежный перевод с помощью платежного терминала (например, оператору сотовой связи), а также невыдача чека о проведении операции являются наиболее распространенными жалобами, которые поступают от потребителей в Роспотребнадзор касательно нарушения их прав при расчете через платежные терминалы. Дальше расскажем, как быть в этих случаях.

5.4.2. Невыдача кассовых чеков

Терминал при приеме платежей в обязательном порядке выдает кассовый чек. Кассовый чек — это не просто очередная ненужная бумажка, засоряющая ваш карман, это документ, подтверждающий факт того, что вы оплатили услугу и имеете право на ее получение от поставщика [1] . В случае если платежный агент по какой-то причине не переведет денежные

1. В соответствии со статьей 37 Закона о защите прав потребителей обязательства плательщика перед поставщиком по оплате считаются исполненными с момента внесения наличных

средства поставщику услуги, кассовый чек будет единственным основанием потребителя требовать услуги от поставщика. Поэтому требуйте от платежного агента чек об оплате.

Кроме того, кассовый чек должен содержать следующие обязательные реквизиты [1] :

- наименование документа — кассовый чек;
- наименование оплаченного товара (работы, услуги);
- общую сумму принятых денежных средств;
- размер комиссии;
- дату, время приема денежных средств, номера кассового чека и контрольно-кассовой техники;
- адрес места приема денежных средств;
- наименование и место нахождения платежного агента, принявшего денежные средства, и его ИНН;
- Если при оплате терминал не выдал потребителю кассовый чек или в нем содержится неполная информация, то потребитель вправе обратиться в местное управление Федеральной налоговой службы.

5.4.3. Невыполнение поставщиком услуги обязательств перед потребителем

Например, после оплаты сотовой связи оператор не зачислил денежные средства на счет потребителя). В этом случае потребителю следует, приложив копию кассового чека, проинформировать поставщика о том, что он своевременно произвел оплату, и потребовать предоставления оплаченного товара (работы, услуги).

Для добровольного решения вопроса потребитель может предъявить письменную претензию с указанием своих требований платежному агенту и/или поставщику. К претензии необходимо приложить копию кассового чека. Претензия составляется в двух экземплярах (один передается платежному агенту и/или поставщику, другой остается у потребителя и в случае обращения в суд является доказательством обращения к ответчику). На экземпляре потребителя представитель платежного агента и/или поставщика должен поставить отметку о получении претензии. В случае непринятия платежным агентом и/или поставщиком претензии ее можно направить по почте заказным письмом с уведомлением (дата вручения — начало исчисления срока исполнения требований).

В случае отказа платежного агента и/или поставщика от решения вопроса в добровольном порядке потребитель вправе обратиться с заявлением в суд [2] (более подробно о защите своих прав как потребителя рассказывается в Главе 12 .

денежных средств платежному агенту

1. Согласно закону № 103ФЗ, ст. 5, ч. 1.
2. Согласно статье 11 Гражданского кодекса РФ и статье 17 Закона «О защите прав потребителей». При этом иск по выбору потребителя может быть предъявлен в суд по месту нахождения организации, места жительства или пребывания потребителя, заключения или исполнения договора. Потребители по искам, связанным с нарушением их прав, освобождаются от уплаты государственной пошлины.

Раздел 5.5. Финансовое мошенничество и способы защиты

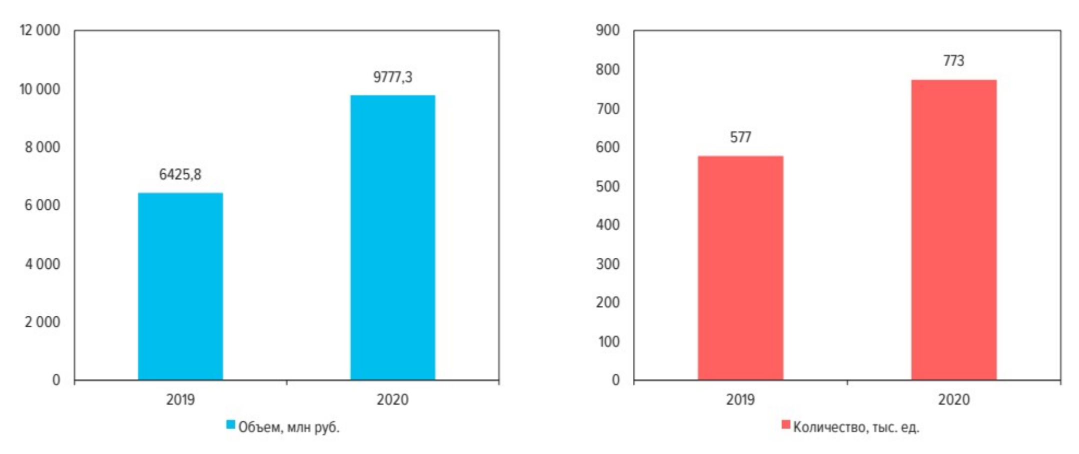
К содержанию

5.5.1. Финансовое мошенничество в эпоху цифровой экономики

В этом разделе мы поговорим о способах кражи «нематериальных» денег, в основном безналичных, как наиболее часто становящихся объектом мошеннических манипуляций. Финансовое мошенничество – настоящий бич в эпоху цифровой экономики. Теперь, чтобы завладеть чужими средствами, не надо выходить на дорогу разбоя и силой отбирать деньги и даже не нужно приобретать мастерство «ненавязчивого» карманничества. Никакого насилия и прямого контакта с жертвой. Технические устройства, информационные технологии, средства связи в сочетании с приемами социальной инженерии – вот арсенал современных финансовых цифровых мошенников. Единственный вид мошенничества с наличными деньгами, который остается актуальным даже в период цифровизации, это изготовление фальшивых денег. Этот вид мы рассмотрим последним пунктом этого раздела.

Самая частая цель атаки мошенников – это безналичные деньги и банковская карта, как ключ доступа к безналичному сокровищу. Хотя безусловно, есть мошенники, охотящиеся за электронными деньгами в электронных кошельках, накопленными бонусами и баллами, а также криптоденег в силу их возросшей популярности.

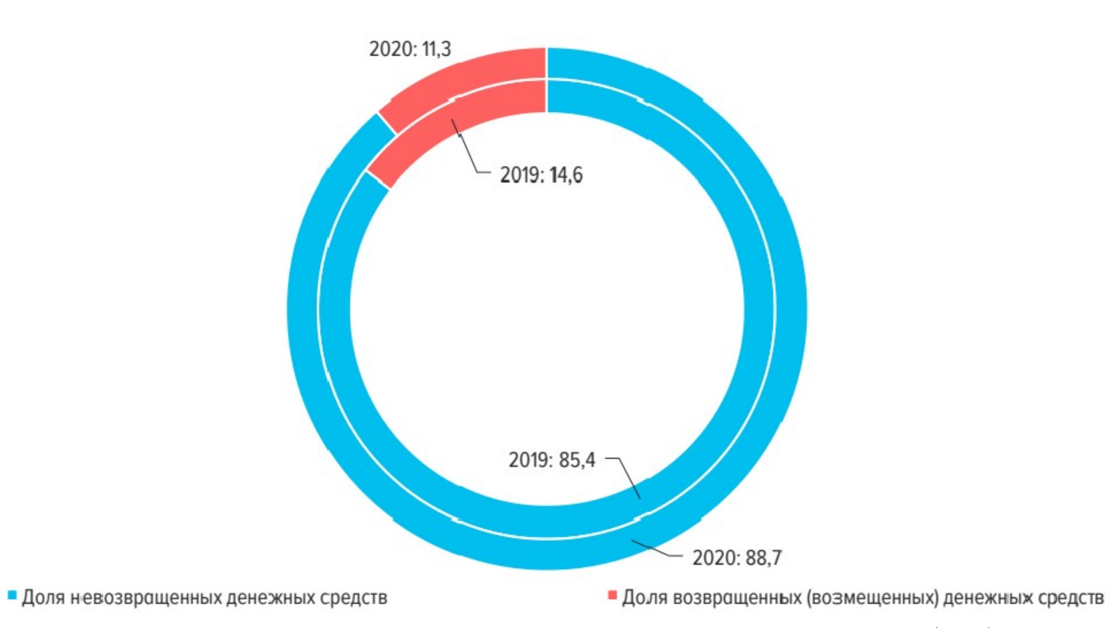
В этом разделе мы сфокусируем свое внимание на мошенничествах с безналичными деньгами на банковских счетах, жертвами которого становится наибольшая часть населения России. Согласно Обзору операций, совершенных без согласия клиентов финансовых организаций, за 2020 год , выпущенному Центром мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере департамента информационной безопасности Банка России (ФинЦЕРТ), в 2019 году мошенникам удалось похитить у населения почти 6,5 млрд рублей, в 2020 еще больше – почти 10 млрд рублей:



Динамика количества и объема операций без согласия клиентов в 2019–2020 гг.

Источник: Обзор операций, совершенных без согласия клиентов финансовых организаций, за 2020 год (ФинЦЕРТ)

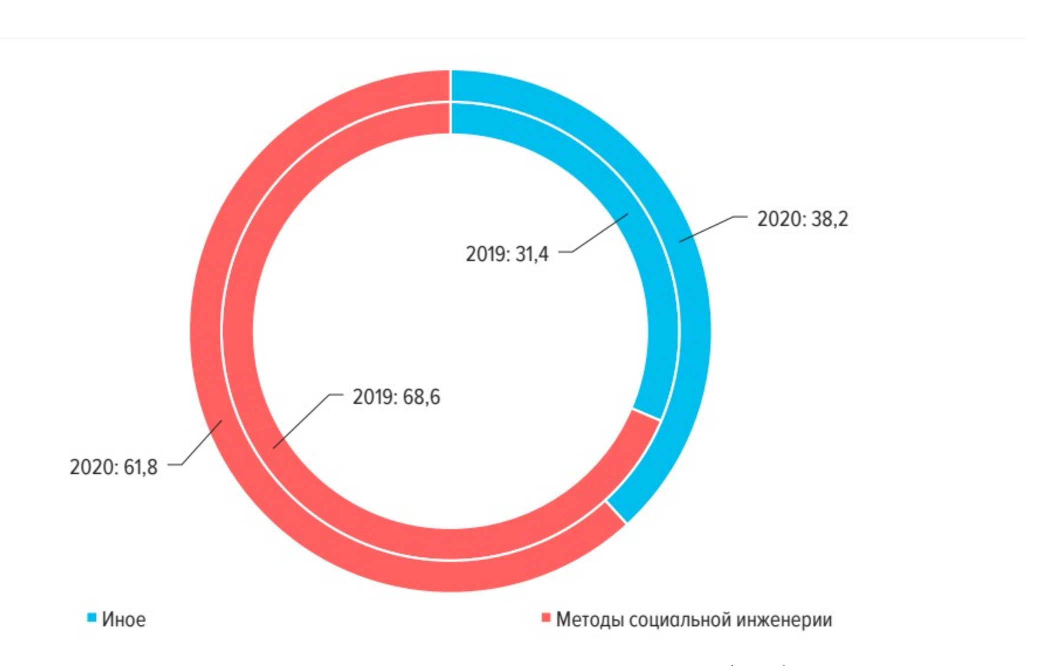
Вернуть банки смогли лишь 935 млн рублей (т.е. 15%) в 2019 году и еще меньше в 2020 году:



Доля возвращенных средств жертвам мошенничеств (в %)

Источник: Обзор операций, совершенных без согласия клиентов финансовых организаций, за 2020 год (ФинЦЕРТ)

Причина такого низкого уровня возврата заключается в том, что большая часть средств (70% и 62% в 2019 и 2020 году, соответственно) была похищены с помощью методов социальной инженерии, то есть владелец ЭСП сам сообщил мошеннику все данные для списания средств. В этом случае банки не могут защитить средства клиента.



Причины совершения операций без согласия клиентов (в %) в 2019–2020 гг.

Источник: Обзор операций, совершенных без согласия клиентов финансовых организаций, за 2020 год (ФинЦЕРТ)

Не только приемы социальной инженерии , о которых мы поговорим подробно далее, могут дать мошенникам доступ к вашей банковской карте и средствам на ней, но и беспечность и халатность владельцев банковских карт. Да, банки активно совершенствуют системы безопасности, применяют усиленные системы идентификации клиентов, блокируют подозрительные операции. Сама банковская карта также довольно хорошо защищена от подделок: подобрать наугад нужную комбинацию номера карты, даты действия и CVV-кода достаточно сложно. Таким образом, изготовить поддельную пластиковую карту с параметрами, совпадающими в точности с действительной банковской картой какого-нибудь Скворцова, практически нереально.

НО! Знаете ли вы, сколько нужно данных о вашей карте, чтобы совершить по ней покупку? Порой не так много, и код CVV не всегда нужен. Посмотрите на эту схему – жирным шрифтом написано какие действия можно совершить в отношении вашей банковской карты, зная ее параметры по нарастающей:

Ничего	**Почти ничего**	**Заплатить в некоторых интернет-магазинах**	**Забронировать отель или авто, привязать карту к Гугл-плею, заплатить на Литресе**	**Заплатить где угодно в интернете, сделать любой платеж или перевод**
Номер карты	Номер карты	Номер карты	Номер карты	Номер карты
	Имя и фамилия	Имя и фамилия	Имя и фамилия	Имя и фамилия
		Срок действия	Срок действия	Срок действия
			Код безопасности	Код безопасности
				Код из смс

Какие операции могут совершить третьи лица по вашей карте зная те или иные параметры карты?

Поэтому самое первое правило безопасности – не «светить» даже лицевую сторону своей карты, ведь этого уже достаточно, чтобы купить что-нибудь за ваш счет в интернет-магазине. Прочитайте поучительные истории в материале «Золотой пост», чтобы не делать как его герои.

Золотой пост

Сейчас принято всем делиться в соцсетях, постить фото всего, что их окружает. Некоторые делятся даже тем, «какого прекрасного голубого цвета их новая банковская карта». С фото, конечно же. Далее →

Мошенники активно придумывают способы, чтобы каким-то образом списать деньги с вашей карты, не зная ее реквизитов (номер карты, срок действия, код безопасности), либо получить все ее реквизиты обманным путем с участием владельца или же украсть реквизиты карты или саму карту без непосредственного участия владельца.

Таким образом, можно классифицировать способы финансового мошенничества по этому признаку на три группы:

Способы финансового мошенничества с картой

Если говорить о статистике по этим видам мошенничества, то можно выделить следующие тренды в 2019 году:

70% мошенничеств происходит с использованием методов социальной инженерии

24 млрд. $ убытки от махинаций с кредитными картами**

15% снизился объем мошеннических CNP-транзакций

73% снизился объем POS и ATM мошенничеств

Тренды мошенничеств в 2019 году

Источник: https://www.kaspersky.ru The Nielsen Report 2018 (**)

Заметим, что количество мошенничеств с банкоматами (ATM) и в точках продаж (POS, pointofsale) за 2019 год значительно уменьшилось, поскольку банки стали хорошо защищены и обойти antifraud-систему мошенникам стало довольно сложно. Гораздо проще «заполучить» нужные данные от самих владельцев карт с помощью техник социальной инженерии. Процветание этого вида мошенничества стал главным трендом 2019 года: 70% карточных мошенничеств в 2019 году связано с различными инструментами в рамках социальной инженерии. Злоумышленники используют звонки с подменных номеров, просят установить «защитное» программное обеспечение, снять и положить средства на «безопасный счет» или узнают данные учетной записи. Поэтому от нас самих, как никогда, зависит безопасность наших денег.

5.5.2. Способы украсть деньги, не зная реквизитов банковской карты

Рассмотрим вариант мошенничества, когда мошенники обманным способом списывают деньги с вашей карты, не зная всех ее необходимых реквизитов. Это возможно исключительно в случае излишней доверчивости, невнимательности или небрежности держателя карты.

Например, мошенники присылают на ваш телефон СМС с информацией о блокировке карты, окончании срока действия карты, необходимости изменения ПИН-кода и т.д., а также с просьбой перезвонить на номер мобильного телефона, с которого было отправлено СМС, или на номер, указанный в тексте сообщения. Перезвонившим на указанные номера держателям карт мошенники представляются сотрудниками банка (в том числе сотрудниками службы безопасности банка) и предлагают для решения проблемы подойти к устройству самообслуживания (то есть банкомату) и провести определенные операции. Альтернативным вариантом является выполнение автоматических инструкций по телефону, в результате чего «набирается» определенная комбинация символов, дающая доступ злоумышленников к вашему счету/осуществляющая перевод денежных средств. Держатель карты, введенный в заблуждение, действует согласно инструкции мошенников и в результате осуществляет перевод денежных средств со счета своей карты на счета мобильных телефонов злоумышленников.

Так как держатель карты самостоятельно (с предъявлением ПИН-кода) совершает обычную операцию пополнения счета мобильного телефона, в этом случае возврат средств на счет

карты невозможен — предъявлять претензии и обращаться к оператору сотовой связи или банку бесполезно. Злоумышленники, используя сервисы, предоставляемые операторами сотовой связи, мгновенно переводят поступившие денежные средства на оплату различных услуг либо на электронные кошельки. Единственная надежда – что банк распознает эту операцию, как мошенническую и заблокирует ее до выяснения обстоятельств (подробнее – способы защиты).

Правила безопасности:

В случае сообщений о проблемах с вашим банковским счетом, уплатой налогов, и прочее, обращайтесь в соответствующую организацию (банк, ФНС и т.д.) по официальному телефону, указанному на официальном веб-сайте.

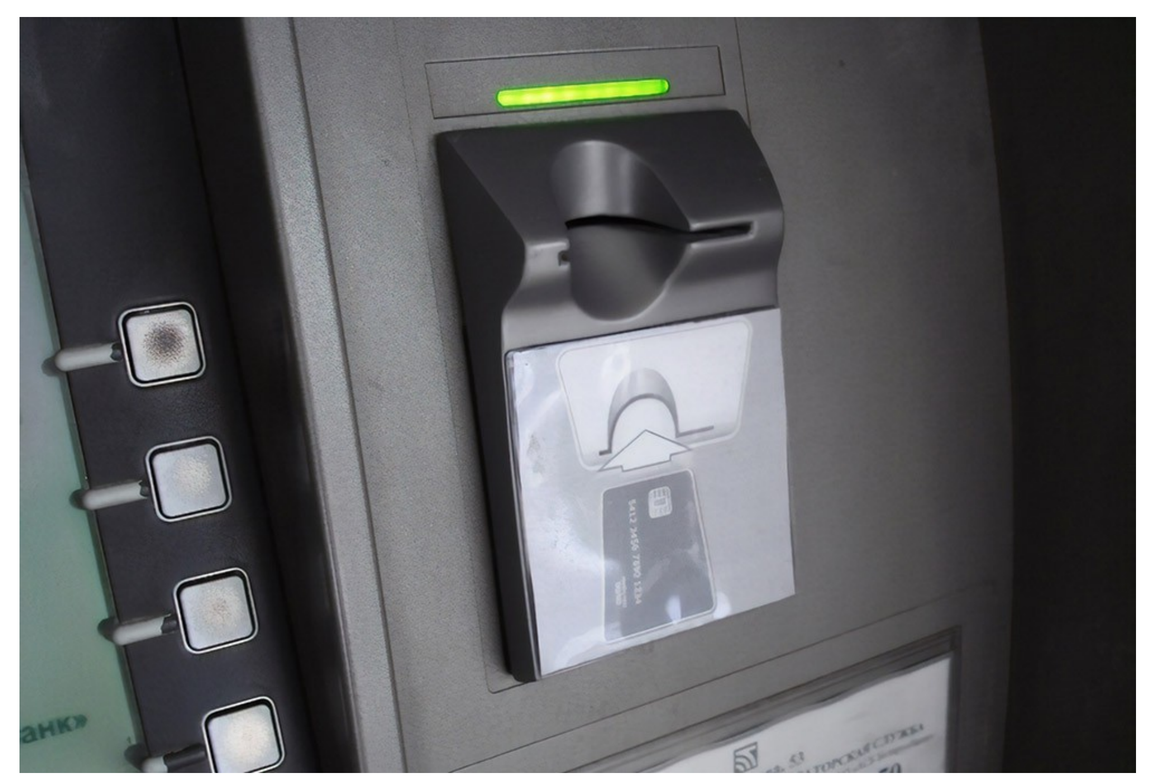
5.5.3. Скимминг

Мошенники могут попытаться украсть данные вашей банковской карты, используя специальные устройства копирования этих данных в точках пользования банковскими картами – банкоматах, терминалах оплаты и т.д. Потом злоумышленники изготавливают карту с вашими данными и снимают деньги. Этот вид мошенничества называется *скимминг* (от англ. *to skim – снимать сливки*).

Чтобы изготовить дубликат вашей карты и получить доступ к вашим денежным средствам мошеннику нужно считать данные с магнитной полосы банковской карты и узнать ПИН-код к ней. Для этого мошенники используют 3 вида технических устройств:

- Накладки со сканерами внутри (или скиммеры) – чтобы считать данные с магнитной полосы банковской карты,
- Фальшивые накладные клавиатуры и
- Скрытые микрокамеры – чтобы узнать ПИН-код карты.

1. **Скиммеры** – накладки со сканерами внутри, считывающие данные с магнитной полосы банковской карты. Такие накладки мошенники часто устанавливают на картоприемник в банкомате.



Установленный на картоприемник скиммер

Также скиммеры могут устанавливаться на магнитный замок при входе в отделение банка. Наличие магнитных замков, закрывающих двери в отделение банка в выходные дни и в ночное время - довольно распространенная практика. Чтобы войти, желающий должен использовать карточку с магнитной полосой, предположительно банковскую карту, хотя в действительности сработает любая, например, дисконтная карта какого-нибудь магазина. Безопаснее воспользоваться ей – так, в случае установки скиммера на такой замок мошенникам не достанутся данные вашей карты.

Банки пытаются противодействовать мошенникам и ставят на банкоматы специальные защитные накладки, которые мешают прикрепить считывающее устройство на картоприемник – антискиммеры. Они делаются из прозрачного пластика, чтобы было видно, что внутри нет проводов и плат.

Антискиммер – защитная накладка на картоприемнике банкомата

Заметим, что мошенники не сдаются в этой «гонке вооружений» с банками – они научились маскировать скиммеры под антискиммеры.

Лже-антискиммер: пластик затемнен и видны следы клея по контуру

Тут надежда на вашу бдительность: попробуйте пошевелить накладку на картоприемнике перед тем, как вводить карту. Если она отходит, видны следы клея, сколы, царапины от

работы отверткой и прочие следы самодельной установки дополнительных элементов на банкомат, то лучше используйте другой банкомат.

2. **Фальшивые, накладные клавиатуры** устанавливаются поверх настоящей – так все нажатия клавиш передаются на настоящую клавиатуру и у клиента не возникает никаких подозрений. Тем временем последовательность нажатий записывается, потом злоумышленники снимают фальшивую клавиатуру, расшифровывают запись и получают ПИН-коды клиентов.

Часто фальшивая клавиатура устанавливается на клей или двусторонний скотч, поэтому она может выпирать, шататься, могут быть видны следы клея. Кроме того, она может отличаться по цвету, и отличаться своей новизной, особенно на фоне потертого банкомата. В случае подозрений потрогайте клавиатуру, попробуйте поддеть пальцем – часто этого достаточно, чтобы вскрыть обман.

Накладная фальшивая клавиатура

Иногда мошенники вешают на внешний замок клавиатуру для ввода ПИНа. И тогда у вас в голове должна сработать «красная лампочка» опасности – это точно ловушка мошенников, банки никогда не просят вводить ПИН при входе в отделение.

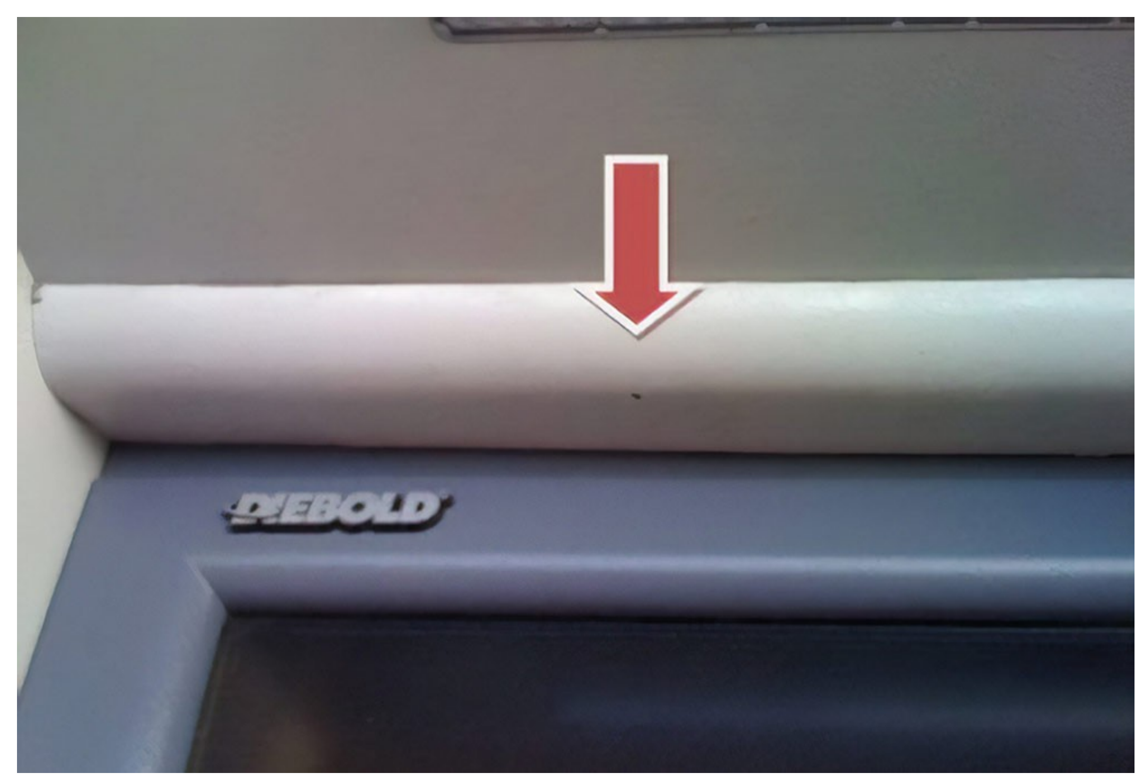
К числу мер, которые банки применяют для борьбы с злоумышленниками, относится установка на свои банкоматы **«крыльев» для клавиатуры** . Такие приспособления затрудняют установку накладных фальшивых клавиатур и почти полностью исключают возможность записи ввода пина на скрытую камеру.

Клавиатура банкомата с защитными «крыльями»

Тем не менее, внимательно осмотрите эти «крылья» на наличие признаков кустарной установки на банкомат – возможно, скоро мошенники разработают похожее приспособление, сканирующее данные вашей карты, как уже случилось с подделкой защитных накладок на картоприемник, о чем мы рассказали в предыдущем пункте.

3. **Скрытые видеокамеры** позволяют мошенникам узнать ваш ПИН-код.

Мошенники крепят микрокамеры на банкомат, часто пряча их под фальш-панелями под козырьком банкомата, под экраном или возле купюроприемника. Камеры могут быть спрятаны также где-то возле банкомата.



Камера в фальш-панели под козырьком банкомата:

Камера в фальш-панели под экраном:

Присмотритесь, нет ли черных точек на панелях банкомата – это может быть глазок спрятанной камеры.

Правила безопасности против скимминга:

1. Осмотрите банкомат перед тем, как вставить карту. Ищите подозрительные признаки: накладки на картоприемник, фальш-панели, сколы и следы от клея.

2. Не стесняйтесь изучить поверхность банкомата. Если какие-то детали плохо держатся, лучше найти другой.
3. Пользуйтесь банкоматами внутри отделений банка с хорошим освещением. Избегайте банкоматов на улицах – там проще всего установить скимминговые устройства. Также не рекомендуется пользоваться банкоматами в торговых центрах и офисных зданиях – бывали случаи, когда злоумышленники работали в сговоре с охраной и получали ПИН-коды карт с камер видеонаблюдения.
4. Всегда защищайте ПИН-код от посторонних глаз. Прикрывайте руку и клавиатуру свободной рукой, когда вводите код. Это сработает и против видеокамер, и против злоумышленников, заглядывающих вам через плечо.
5. Подключите услугу смс-оповещения обо всех операциях по счету, чтобы быстро реагировать на внезапные списания. Этот способ помогает во многих случаях.
6. Сделайте себе банковскую карту с чипом. Чип гораздо сложнее скопировать, чем магнитную полосу, поэтому наличие чипа хоть и не гарантирует полную безопасность, но существенно снижает риск.
7. Можно установить лимиты. Можно ограничить в личном кабинете интернет-банка сумму выдаваемых наличных по карте. Так мошенники не смогут снять всю сумму за один раз.

Скиммеры в POS-терминалах

Скиммеры появились и для терминалов оплаты, которые используются в магазинах для оплаты покупок, в том числе магазинах самостоятельного обслуживания, а также для мобильных терминалов оплаты (mPOS), которые вам могут привезти курьеры домой для оплаты покупок банковской картой. Далее →

5.5.4. Претекстинг

В этой схеме мошенники связываются с владельцем карты либо через телефон, либо по смс и обманным путем узнают от него данные по его карте по заранее заготовленному сценарию. Именно поэтому способ называется *претекстинг* (от англ. *pretext, предварительный текст*): мошенник озвучивает заранее заготовленный текст со всеми заготовленными психологическими ловушками.

Это может выглядеть следующим образом: вам звонит злоумышленник, представляясь сотрудником банка, утверждает, что с вашей карты произведен несанкционированный платеж, либо ваша карта заблокирована, либо у вас образовался непогашенный долг и так далее, детали не уточняются, и вас просят сообщить конфиденциальные данные по вашей карте (ПИН-код, CVV-код и так далее), чтобы решить эту проблему.

Общая схема воздействия этого подхода «напугать — спасти». Неожиданная новость об угрозе финансовой безопасности (возможное списание средств, блокировка карты) вводит жертву в сильное эмоциональное состояние (тревога, страх), в котором затруднен спокойный анализ ситуации.

И именно в результате этого жертвы часто совершают ошибки — чтобы «спастись» они бездумно делают то, что им говорят, при этом память о том, что сотрудники банка не могут

спрашивать ПИН- или CVV-код, блокируется. Кроме того, сейчас все чаще банковские сотрудники просят ввести или назвать код из смс-подтверждения - причем не только при личном визите в банк, но и при звонке клиента в колл-центр, в чатах поддержки. В результате у людей формируется представление, что это нормально и безопасно сообщать банковскому сотруднику коды, приходящие в смс. Это облегчает задачу мошенникам, стратегия которых построена на «вызнавании» секретных данных. Эта заветная информация, дающая доступ к деньгам жертвы на карте, узнается не с помощью технических средств, а «выуживается» из человека с помощью психологических манипуляций. Это и называется социальной инженерией.

Социальная инженерия

Социальная инженерия - это совокупность приёмов, методов и технологий создания такого пространства, условий и обстоятельств, которые максимально эффективно приводят человека к необходимому результату. Подобно инженерам-конструкторам, разрабатывающим механизмы, которые, согласно законам механики и физики, будут выполнять определенные действия, социальные инженеры проектируют социальную среду, оказываясь в которой люди, согласно психологическим и физиологическим особенностям выполняют определенные действия. Далее →

При этом мошенники не обязательно представляются банковскими сотрудниками — они могут представляться работником любого органа, внушающего авторитет, которому нужно повиноваться: от сотрудников службы безопасности ЦБ и прокуратуры до представителей Пенсионного фонда или Красного Креста. Использование авторитета известной, желательно государственной структуры, еще один элемент социальной инженерии, обеспечивающий эмоциональное давление на жертву.

Также в схеме «эмоции – действия по компрометации данных карты» прекрасно работают и положительные эмоции, такие как радость (и даже алчность) от возможного получения денег или выгоды.

Наверняка вы все-таки недоумеваете: как же так происходит, что люди, находясь в здравом уме и в светлой памяти, называют данные своей банковской карты, с CVV-кодом, с паролями из смс-подтверждений? Дело в том, что схема воздействия на человека рассчитана именно таким образом, чтобы вывести его из состояния спокойного рассудочного мышления – поэтому о здравом уме здесь говорить не приходится, скорее, о временном помутнении рассудка, как мы видим в реальной истории «Звонок по объявлению».

Звонок по объявлению

«Полагаю, с подобным каждый успел столкнуться, дошла очередь и до меня. С одной стороны, можно выдохнуть спокойно — все обошлось, а с другой — обидно, что такое случилось. Далее →

Вот общая схема механики воздействия на человека, которая подталкивает его к раскрытию конфиденциальной информации о банковской карте, даже если он знаком с правилами безопасности:

1. Предъявляется «приманка», которая вызывает у нее положительные эмоции, в частности, радость, алчность (выигрыш в лотерею, оплата выставленного вами на продажу товара), или негативные эмоции, такие как страх потери, тревога (претензия

Федеральной Налоговой службы по неоплаченному налогу, взыскание по долгу Национальным коллекторским агентством, несанкционированное списание средств со счета и блокировка карты).

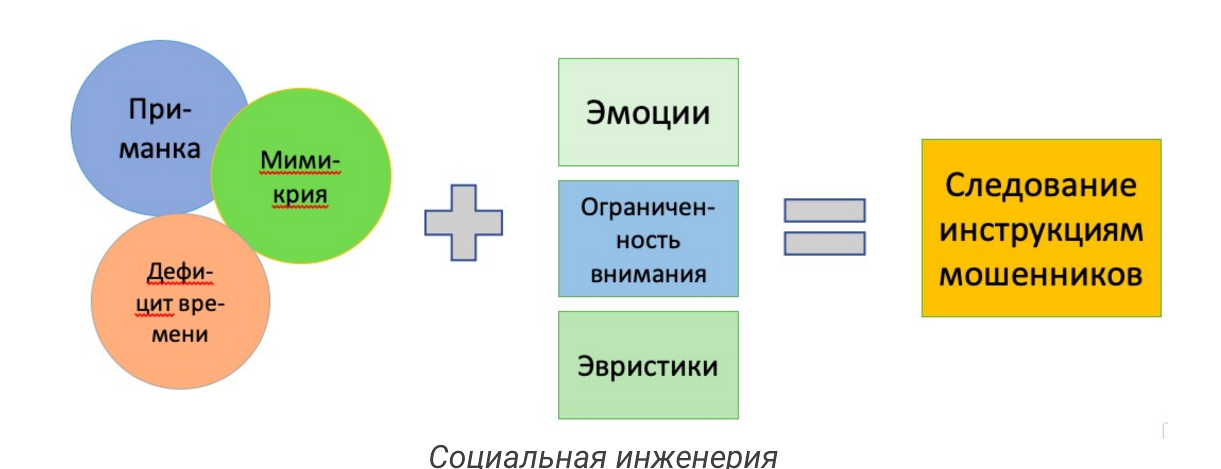
2. Злоумышленник представляется сотрудником авторитетной организации (государственных органов, банка, страховой компании) или известной коммерческой компании (оператора сотовой связи, электронного магазина и т.д.). Другими словами, мимикрия под что-то известное, солидное или авторитетно-грозное. Это усиливает эмоции жертвы, снижает бдительность и воспринимается как более правдоподобное.

3. Создается дефицит времени для принятия решения: «чтобы приз не ушел к другому, перезвонить или сообщить свои данные нужно в ближайшие пять минут», «чтобы избежать повестки суд, необходимо оплатить задолженность в течение 24 часов» и т.д. В условиях необходимости быстрого реагирования наш мозг автоматически переводится в режим стресса, называемый «бей или беги». Это механизм, выработанный в ходе эволюции и направленный на лучшее выживание. Для этого все ресурсы направляются на поддержание систем активных действий: сердце учащенно бьется, чтобы мышцы были готовы к действиям, легкие работают интенсивнее, чтобы обеспечить приток кислорода к тем же мышцам. При этом аналитические системы мозга оказываются «выброшенными за борт» — они в таких обстоятельствах не нужны, поэтому связь с ними не поддерживается. Внимание также сильно сужается и именно поэтому жертва не замечает признаки поддельного сайта (например, ошибку в написании адреса веб-сайта PayPai вместо PayPal) или неправомерность вопросов мошенников о данных банковской карты.

В таких условиях аналитическая и медленная Система 2 блокируется и решения принимает быстрая Система 1, которая использует эвристические рассуждения (типа «Он из банка – ему виднее, что надо сделать, чтобы разблокировать платеж», «Я знаю эту компанию, они не могут быть обманщиками»).

В результате, человек следует инструкциям злоумышленников, даже если они идут в разрез с теми правилами безопасности, которые, как ему казалось, он знал наизусть.

Представим в виде схемы основные компоненты воздействия на жертву в случае применения техник социальной инженерии, процессы, которые они провоцируют в жертве, и результат.



Социальная инженерия

Что делать, чтобы не стать жертвой техник социальной инженерии?

Во-первых, необходимо осознать, что тебя ставят в условия немедленного принятия решения, и зажечь «красную лампочку». Сложно представить ситуацию покупки-продажи, особенно финансовых продуктов и услуг, которую нужно разрешить в течение ближайших 5 минут. Сама такая постановка вопроса должна насторожить — скорее всего, какой-то подвох.

Во-вторых, необходимо любыми способами убрать влияние дефицита времени. Для этого нужно под любым предлогом (и даже без него) взять паузу, чтобы успокоиться, выйти из возбужденно-эмоционального состояния и трезво оценить ситуацию. Можно сказать собеседнику, например, «Мне сейчас неудобно говорить, давайте я вам перезвоню через 20 минут» и, не вступая в дальнейшие переговоры, положить трубку. Человек может говорить вам «Сейчас или никогда!», и тут смотри пункт первый.

Что сделать в эти 20 минут, а то и час, а то и полдня?

- Медленно подышать – это один из способов снизить частоту пульса и перевести свой организм и мозг из режима быстрого (и порой опрометчивого) реагирования в спокойный режим, что позволит «разблокировать» аналитические системы мозга;
- проверить информацию, которую вы успели получить от звонившего (например, про двойную аутентификацию, если анализировать кейс «Звонок по объявлению» , или позвонить по официальному номеру в компанию, которая якобы проводит розыгрыш призов, в котором вы выиграли);
- позвонить родным, другу, кому-то, кто мог бы посмотреть на ситуацию взглядом, не замутненным эмоциями, и указать вам на риск мошенничества.

5.5.5. Фишинг

Фишингом (от англ. *fishing* – рыбная ловля, выуживание) называют вид интернет-мошенничества, целью которого является «выуживание» из жертвы конфиденциальных данных – логинов, паролей, банковских, реквизитов. Мошенники создают поддельные сайты, мимикрирующие под хорошо знакомые сайты. После чего мошенники «закидывают сети»: пользователям рассылаются электронные письма, якобы от имени популярных брендов с выгодными предложениями или от государственных органов, банков, адвокатов с пугающими сообщениями (штраф, непогашенный долг, блокировка счета), с прямой ссылкой на поддельный сайт (либо на сайт с редиректом), кликнув на которую получатель должен разрешить свои проблемы или получить выгоду. Пользователю сообщается, что он должен ввести свои учетные данные, чтобы решить те или иные задачи – и вот, рыба поймана. В результате мошенники получают доступ к аккаунтам (электронных почт, социальных сетей) и банковским счетам. По ссылке жертву может поджидать также «компьютерный червь» или вирус – с тем же результатом.

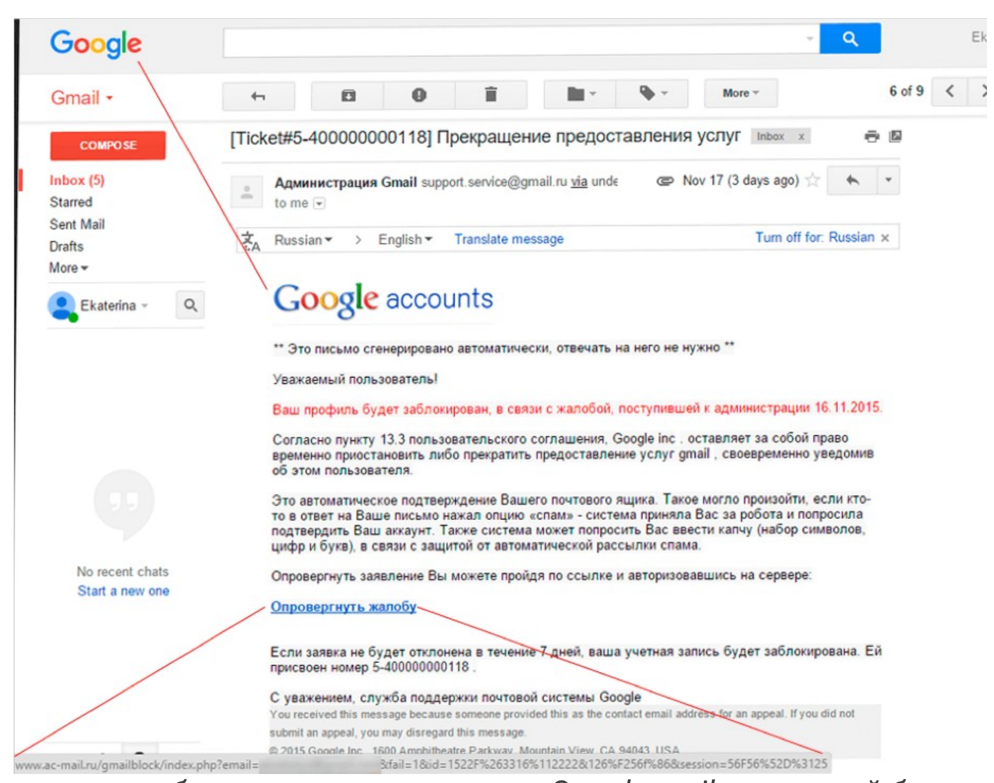
Для подталкивания мошенники используют те же приемы социальной инженерии, что и при прямом контакте с жертвой, который мы разобрали в предыдущем параграфе :

- **Приманка** . В письме сообщается о чем-нибудь неприятном — например, что ваш почтовый аккаунт или банковский счет будет заблокирован, у вас образовалась задолженность по кредиту или против вас инициируется судебное разбирательство;

либо, напротив, о чем-нибудь приятном — что вы выиграли в лотерею, вам завещал свое состояние неизвестный дальний родственник или любая другая заманчивая возможность. Цель этого элемента воздействия — ввести вас в отрицательно или положительно возбужденное состояние. Обычно это страх потерь или жажда наживы, плюс еще одна кнопка воздействия — жалость, которую используют в своих письмах мошенники, предлагая перечислить пожертвования в фонд.

- **Мимикрия** : письмо присылается якобы от имени известной компании, от вашего банка, вашего почтового сервиса, какого-нибудь органа власти (Роскомнадзора, Федеральной Налоговой Службы, Арбитражного Суда и т. д.), благотворительного фонда или официального лица (например, адвоката). Механизм воздействия – усыпить бдительность жертвы, прикрываясь известным, солидным именем и репутацией или «подавляя» авторитетом грозного государственного органа.
- **Спасение** . Жертву не оставляют в испуганном состоянии – ей тут же предлагается решение проблемы — кликнуть на ссылку и перейти на сайт или выполнить последовательность действий, которые якобы позволят разблокировать счет или зарегистрировать вас в системе. Кроме того, в письме указывается, что срок для выполнения этих манипуляций ограничен («если в течение 72 часов Вы не выполните указанных действий, …»). Дефицит времени – это еще один элемент воздействия, усиливающий тревогу жертвы и мешающий спокойно обдумать ситуацию и перепроверить информацию, в том числе позвонив по официальному номеру компании.

Вот примеры фишинговых писем:



Фишинговое письмо якобы от почтового сервиса Google mail – о скорой блокировке профиля

Сбербанк России

Уважаемый Клиент!
Кредитный отдел Сбербанка России уведомляет Вас о том,что
на ваше имя 20.09.2015 был оформлен потребительский кредит через наш онлайн
банкинг (https://online.sberbank.ru) на сумму 680 000 рублей.
На данный момент задолженность не погашена. На 01.11.2015 ваш долг составляет 633
773 рублей с учетом пени (0.7%в сутки).
В связи с этим, на ваше имя Сбербанком России был составлен судебный иск.

Ознакомьтесь с документами:

Договор_займа.rar
Судебный иск.rar

С Уважением.
Сбербанк России

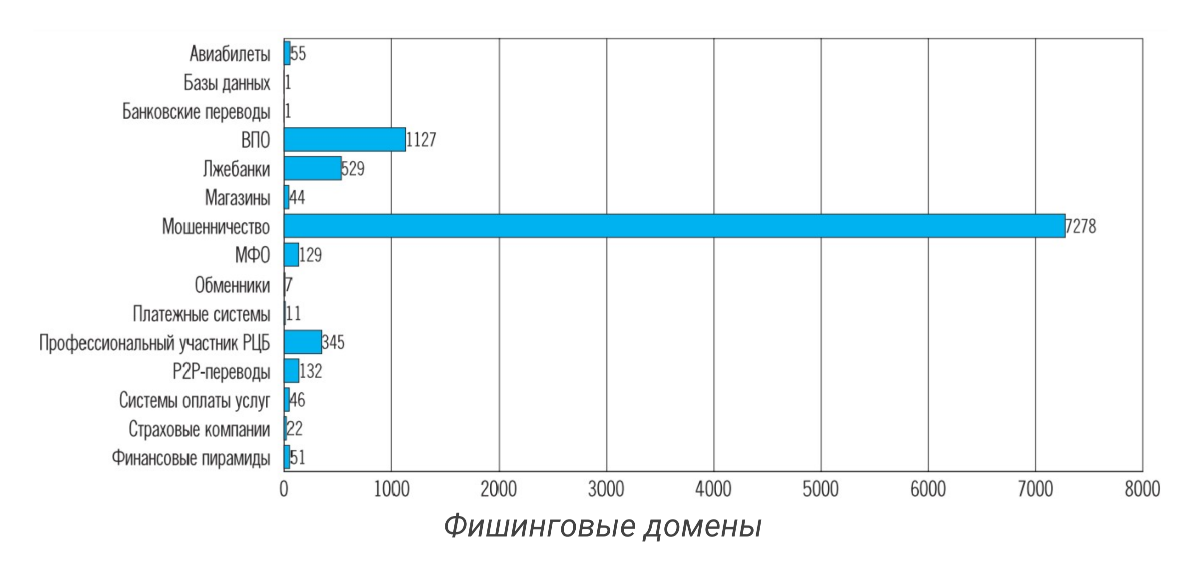
Фишинговое письмо якобы от Сбербанка с неприятной новостью о кредите, якобы взятом на ваше имя

Обратите внимание: приветствие в фишинговых письмах обезличенное, заголовок вызывает тревогу, ажиотаж или другие сильные эмоции, а в подписи к письму отсутствуют контактные данные.

Фишинговые сайты

Поддельные фишинговые сайты могут поджидать жертв, дрейфуя в интернет-пространстве «в свободном плавании», без привязки к электронным письмам. Они могут всплывать в контекстной рекламе в поисковиках, заманивать вас рекламой о выгодных предложениях и т.д. Это могут быть сайты продажи любых товаров и услуг – начиная с авиабилетов, бытовой техники или игрушек, и заканчивая финансовыми услугами, таких как электронные полисы ОСАГО, и платежными системами. Часто мошенники копируют дизайн известных сайтов – для усыпления бдительности. Не распознав подвоха, клиент вводит данные своей банковской карты в соответствующие поля с целью совершить покупку, или учетные данные для входа в личный кабинет банка. После этого мошенники используют полученные данные для вывода средств с карты клиента.

Фишинговые домены, разделегированные ФинЦЕРТом за период сентябрь 2018 – август 2019.



Источник: *Отчет центра мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере Департамента информационной безопасности Банка России 01.09.2018 – 31.08.2019*

ВПО - Вредоносное Программное Обеспечение, МФО - Микрофинансовые организации, Мошенничества - лжеопросы, лжекомпенсации, лжевыигрыши и так далее.

На диаграмме можно видеть, под какие в принципе сайты мимикрируют мошенники. Если сравнить с данными аналогичного отчета за предыдущие периоды, то можно увидеть, как сильно выросло количество фишинговых сайтов лже-банков, микрофинансовых организаций, финансовых пирамид, а также профессиональных участников рынка ценных бумаг (например, лжеброкеры).

Также в отчетном периоде зафиксирован значительный (почти в 7 раз) рост количества мошеннических сайтов. ФинЦЕРТ инициировал снятие с делегирования 9778 фишинговых доменов – почти в пять раз больше их числа годом ранее (1668 доменов).

Обратите также внимание на большое количество сайтов с вредоносным программным обеспечением (ВПО), в этом секторе также наблюдается резкий рост.

Как выглядит фишинг в период пандемии

Мошенники адаптируют свой арсенал средств под актуальные условия и события, и чем сильнее эмоции вызывают эти события, тем лучше. Далее →

5.5.6. Кража данных без контакта с жертвой

Если в предыдущих случаях жертва так или иначе участвовала в процессе похищения конфиденциальных данных – снимала деньги в «зараженном» скиммерами банкомате, называла или вводила на поддельном сайте данные своей банковской карты, то есть способы кражи данных без непосредственного участия. И это тот случай, когда не нарушая правил безопасности, ты все равно становишься жертвой. Итак, практикуются следующие способы:

1. Кража данных с серверов интернет-магазинов

В идеале подобные магазины обязаны не сохранять у себя на серверах реквизиты карт, но не все следуют этому правилу, от чего потом страдают их клиенты. Весьма распространены случаи кражи реквизитов карт при оплате ими онлайн-билетов, бронировании отелей и так далее.

2. Кража данных через недобросовестных сотрудников банков, которые сообщают мошенникам данные карт клиентов.

К сожалению, известны такие кейсы в судебной практике, когда сотрудник банка за символическую сумму в несколько тысяч рублей продает злоумышленникам данные карт клиентов.

3. Кража пластиковой банковской карты.

Мошенники стремятся совершить операции вывода денег с украденной или найденной карты как можно скорее, пока владелец карты еще не успел ее заблокировать.

Несмотря на то, что все происходит без вашего участия и без вашего ведома (кроме, возможно, утери карты), тем не менее, есть несколько рекомендаций, как снизить риски (превентивные меры) и как минимизировать потери, в случае если мошенники получили доступ к вашему счету.

Превентивные меры:

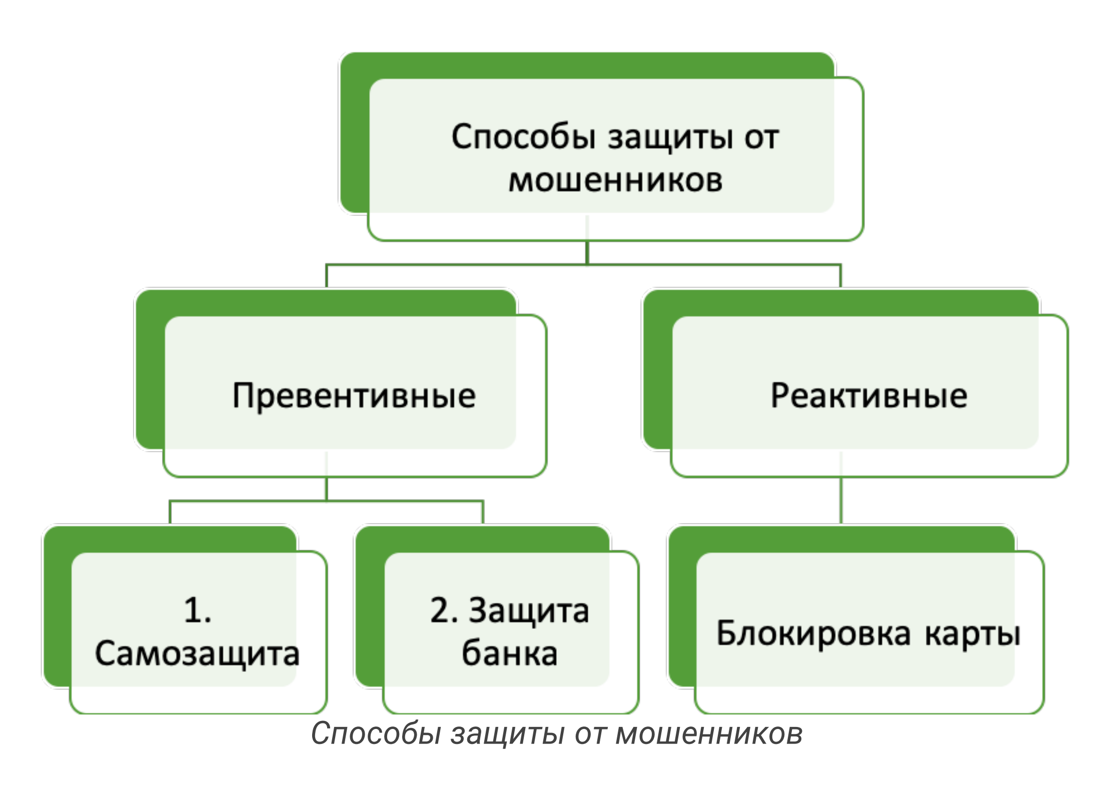
- Заведите отдельную карту для интернет-покупок – каждый раз переводите на нее ровно столько, сколько нужно для очередного платежа. Даже если данные вашей карты попадут к злоумышленникам, то они на ней ничего не обнаружат.
- Выставляйте лимиты на карте, которую носите с собой в кошельке – многие пользуются этой функцией для самоконтроля, чтобы не тратить слишком много. Но этот же метод ограничит ваши потери в случае кражи данных или самой карты.
- Занесите номер телефона службы поддержки вашего банка в контакты своего телефона, чтобы оперативно связаться с банком и заблокировать карту.
- Подключите услугу смс-оповещений – так вы сразу уже узнаете о всех несанкционированных операциях по вашему счету и сможете незамедлительно заблокировать карту.

5.5.7. Способы защиты от мошенников

Лучшая защита – это заранее предпринять ряд действий, которые минимизируют риски в случае атаки мошенников, то есть принять превентивные меры (от англ. to prevent, предотвращать). На страже «утечки денег» с вашего счета также стоит банк и также превентивно блокирует подозрительные операции. Ну и наконец, если эти способы защиты не сработали, то остается уже «реактивный» вариант защиты – в ответ на утечку денег.

Простая аналогия: защитить свою квартиру от воров легче, если с самого начала установить крепкую дверь с надежными замками и сигнализацией; если двери нет или она не закрывается, то высок риск стать жертвой злоумышленников, а ловить с полицией воришек, уже сбежавших с вашим плазменным телевизором, напрасный труд. Помочь может консьерж, который на выходе из дома блокирует человека с вашим телевизором и ждет от

вас подтверждения, то ли это воришка, то ли грузчик, нанятый вами. Также поможет сигнализация, которая позволит вам среагировать и заблокировать доступ в квартиру сразу же после первого тревожного сигнала.



Способы защиты от мошенников

Превентивные меры

СПОСОБ №1: Самозащита. От большей части атак мошенников можно защититься, самостоятельно предприняв ряд действий, направленных на безопасность своих денег:

1. Соблюдайте правила безопасности работы с банкоматом
2. Заведите бесконтактную карту – для снижения рисков при расчетах и платежах через терминалы оплаты, которые, возможно, оснащены скиммерами.
3. Подключите услугу смс-оповещений о движении денежных средств по вашему счету – так вы будете знать обо всех списаниях и оперативно отреагировать в случае мошеннической атаки. Стоит эта услуга недорого, а сэкономить может много.
4. Заведите дополнительную карту для платежей в интернете, заводите на нее ровно столько денег, сколько нужно для очередной покупки.
5. Еще безопаснее завести виртуальную карту для оплаты покупок в интернете. Виртуальные карты хороши тем, что их легко и быстро блокировать, перевыпускать, и это можно делать самому в мобильном банкинге.
6. Установите в настройках карты требование запрашивать пин-код при всех покупках – это не так удобно, как без пина, но зато безопаснее. Обычно это возможно сделать в настройках карты в личном кабинете, если вы пользуетесь интернет или мобильным банкингом, или же можно сделать соответствующий запрос в отделении банка, выпустившем карту.
7. Придумайте по-настоящему сложный пароль вроде ApJS4dvMpn4jKf4:7A. Комбинации можно создавать по понятному вам правилу – например, первые буквы слов припева

вашей любимой песни (в английской транслитерации) плюс год поступления в институт. Так, пароль будет сложным, а вспомнить и воспроизвести его для вас будет легко.

8. Если пользуетесь интернет-банком, включите в настройках опцию подтверждения входа с помощью кода из смс-подтверждения – так вы будете защищены, даже если кто-то подобрал вашу комбинацию логина и пароля.

9. Внесите номер телефона службы поддержки банка, выпустившего вашу карту, в список контактов на своем мобильном телефоне – в случае мошеннических операций по вашему счету или утраты карты вы сможете оперативно связаться с вашим банком и произвести необходимые действия (заблокировать операцию или карту).

Подробнее о том, как защититься от кибератак, какие конкретно действия предпринять и как, рассказывает Денис Баринов, руководитель управления образовательных программ «Лаборатории Касперского» Kaspersky Academy, в своей невероятно познавательной лекции «Киберграмотность не выходя из дома»:

Цикл антивирусных лекций. Денис Баринов: «Киберграмотность не выходя из дома: антивирусная лекция»

СПОСОБ №2: Защита со стороны банков.

Банки со своей стороны также блюдут интересы своих клиентов: с сентября 2018 года, согласно закону [1], банки обязаны блокировать сомнительные операции по счетам клиентов, после чего они обязаны связаться с клиентом и запросить у него подтверждение на выполнение требуемой операции. Так, если этот перевод был осуществлен с помощью мошеннических схем, клиенту удастся сохранить свои деньги. Банк разблокирует операцию при получении подтверждения от клиента или через 2 рабочих дня после блокировки, если с клиентом не удалось связаться. Такой же механизм распространен и на электронные средства платежа.

До вступления этого закона в силу (то есть до сентября 2018 года) банки тоже несли ответственность за сохранность денег на счете своих клиентов в случае мошеннических операций и хакерских атак: они были обязаны возместить клиенту похищенные средства, если тот не позднее чем на следующий день сообщил об их похищении, а банк не смог доказать, что похищение стало возможным благодаря действиям самого клиента (например, клиент сам сообщил мошенникам реквизиты карты). Однако у банков не было юридически закрепленных прав блокировать даже явно мошеннические переводы.

Что такое мошеннические переводы и сомнительные операции? Как банки выделяют из всего потока операций по счетам клиентов потенциально совершенные без согласия клиента, то есть мошенниками? Общие признаки несанкционированных транзакций (то есть переводов, совершаемых без согласия клиентов) устанавливает Банк России [2], а банки могут

1. Федеральный закон от 27 июня 2018 г. N 167-ФЗ “О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия хищению денежных средств”
2. Документ «Признаки осуществления перевода денежных средств без согласия клиента», утвержденный приказом Банка России от 27 сентября 2018 года № ОД-2525 http://cbr.ru/Content/Document/File/47786/priznaki_20180928.pdf

дополнять их собственными признаками, исходя из своего опыта, особенностей своей клиентской базы, возможностей аналитической системы.

Так, одним из признаков является несоответствие характера, объема, а также параметров совершаемых транзакций операциям, которые обычно проводит клиент. То есть, банки могут посчитать операцию несанкционированной клиентом (то есть мошеннической), если операция не является типичной для этого клиента (на основании истории его операций по счету) по следующим параметрам:

- время суток (например, перевод осуществляется ночью, а до этого ночной активности по счету клиента замечено не было),
- день,
- место (например, перевод осуществляется из другого города или другой страны, или из отдаленных друг от друга мест через короткий промежуток времени),
- устройство (например, с другого компьютера, или с мобильного телефона, при том что до этого клиент осуществлял всегда переводы через платежные терминалы),
- сумма (например, клиент никогда не осуществлял такие крупные переводы),
- периодичность (в частности, осуществление множества одновременных крупных переводов, в том числе на счета физлиц в разных регионах без адекватного обоснования),
- получатель (например, гражданин России переводит деньги жителю Бангладеша или Венесуэлы).

Тем не менее, закон не избавляет клиентов от всех рисков и неудобств:

- Во-первых, способы связи в законе не прописаны, они остаются на усмотрение банка, это значит, что если клиент находился, например, за границей без телефонной связи, а банк связывался с ним по телефону, то формально банк выполнил требование закона, а по факту – у клиента не было шанса сохранить свои деньги. Будем надеяться, что банки в таких случаях будут связываться с клиентами по всем возможным каналам – телефону, смс, электронной почте.
- Во-вторых, если операция оказалась санкционированной, то банк обязан разблокировать ее, причем “незамедлительно”, но более четких указаний на время возобновления операции закон не содержит. Очевидно, это может занять достаточно много времени, поэтому чтобы не остаться на это время без денежных средств и удобных средств платежа, имеет смысл завести себе несколько банковских карт. Это в том числе позволит вам воспользоваться разными преимуществами, например, платежных систем.
- Кроме того, побочным эффектом этих мер, направленных на благо клиента, является возможное блокирование банком легитимных платежей, сознательно совершаемых клиентом. Эксперты советуют обращаться в колл-центр банка (телефоны – на официальном сайте банка в интернете или на вашей карте) и подтверждать платежи, которые могут выглядеть сомнительным, или выполнять такие платежи при личном

визите отделения банка. Так, в случае поездок за границу и перед крупной покупкой стоит предупредить банк, чтобы избежать нежелательной блокировки платежа.

- Также отмечены случаи злоупотребления со стороны банков при подтверждении переводов между гражданами на небольшие суммы. Банки блокируют операцию или карту и запрашивают документы, подтверждающие «экономический смысл операции», в число которых входят: письменное обоснование экономического смысла перевода средств, документы, подтверждающие происхождение денежных средств (расширенная выписка со вклада), письменное пояснение целей расходования денежных средств с карты [1]. Банк России обращает внимание, что такая практика незаконна, она нарушает установленные законодательные нормы. Максимум, что может потребовать банк от клиента, — это устное подтверждение по звонку, что трансакцию совершал действительно он. В случае подобных нарушений клиенты могут обращаться с жалобами не только в Банк России, но и в суд.

Подведем итоги – какие превентивные действия могут защитить нас от мошеннических атак:

Собственные действия	Действия банков*
• Подключить смс-оповещения об операциях по карте • Использовать сложные пароли • Завести специальную карту для интернет-покупок • Завести бесконтактную карту • Соблюдать правила безопасности (при работе с банкоматами, терминалами оплаты) • Записать номер телефона службы поддержки банка в свои контакты • Оперативно связаться с банком в случае риска мошеннических операций	• Блокирование подозрительных операций до связи с клиентом / максимум на 2 дня • Подтверждение статуса операций у клиента ** обязательны по закону*

Превентивные действия

Реактивные меры

Что делать, если вы понимаете, что есть угроза мошеннических действий по вашему счету, а именно:

- у вас украли, вы потеряли или не можете найти карту,
- вам пришло смс-оповещение о списании денежных средств с карты, при этом вы не совершали покупок и переводов,

1. «Выйдет блоком: банки требуют обоснования переводов на тысячу рублей», «Известия» от 27 ноября 2018 (ссылка https://iz.ru/816701/anastasiia-alekseevskikh/vyidet-blokom-banki-trebuiut-obosnovaniia-perevodov-na-tysiachu-rublei)

- вы стали жертвой техник социальной инженерии и мошенник выведал у вас данные вашей банковской карты (то есть реквизиты карты – номер, CVV-код, пароль и т.д. – скомпрометированы, или известны третьему лицу),
- вы стали жертвой фишинга и ввели данные своей карты на подозрительном сайте (то есть реквизиты карты, возможно, скомпрометированы),
- у вас есть подозрения, что на банкомате, где вы снимали деньги с карты, были установлены скимминговые устройства (то есть реквизиты карты, возможно, скомпрометированы),

немедленно свяжитесь со своим банком (телефон службы поддержки указывается на веб-сайте банка и часто на банковских картах), объясните ситуацию и произведите соответствующую операцию – заблокируйте операцию (в случае перевода денег злоумышленниками) или заблокируйте карту (в случае ее утраты). В случае критических ситуаций (например, в заграничной поездке у вас украли все, включая телефон и вы можете связаться только с друзьями или родными по интернету – социальным сетям), банк может принять заявку на блокирование карты в том числе от ваших родных.

1. Утеря карты
2. Компромета-ция реквизитов карты
- Немедленно заблокируйте карту (по телефону / в банке)

3. Несанкциони-рованное списание денег с карты
- Заблокируйте операцию (по телефону / в банке)

Реактивные меры

5.5.8. Фальшивые деньги

Еще одна возможная зона конфликта — это фальшивые деньги. Магазины и банки обязаны проверять купюры на подлинность (особенно крупного номинала), однако часто магазины не оснащены нужной аппаратурой, в результате никто не защищен от того, что ему попадутся фальшивые купюры.

Первый шаг к безопасности — это проверять купюры, особенно крупного номинала, по основным признакам. Есть пять деталей, которые особенно трудно и затратно подделать:

- радужный эффект рисунка (на подделке полоски не переливаются),

- лазерная перфорация (мошенники довольствуются самодельной перфорацией иголками),
- объемный водяной знак на полях купюры (на подделке водяной знак плоский, однотонный),
- кипп-эффект, или скрытое изображение, видное под острым углом (на подделках отсутствует),
- «ныряющая» металлизированная нить, которая внедрена в бумагу банкноты и видна только на одной стороне в виде толстой пунктирной линии (на подделках нить напечатана поверх купюры или наклеены кусочки фольги, которые при механическом воздействии стираются).

«Ныряющая» метализированная нить на банкноте номиналом 50 рублей

Возьмите купюру любого номинала и найдите эти пять деталей.

Мошенниками придумано достаточно много схем, как усыпить бдительность и вручить контрагенту фальшивые деньги. Фальшивая купюра может прийти к вам даже через банк или магазин. Что делать в таком случае?

Прежде всего, необходимо помнить, что уголовное законодательство запрещает изготовление, хранение, сбыт или перевозку поддельных денег. Поэтому если, опасаясь материальных потерь, вы захотите избавиться от фальшивой купюры, то учтите, что при обнаружении факта подделки вызываются сотрудники полиции — и из пострадавшего вы превращаетесь в преступника.

Правильные действия в случае, если к вам попала купюра, в подлинности которой вы сомневаетесь: обратитесь в любое отделение банка, сотрудники банка обязаны проверить купюру на подлинность. Если ваш экземпляр окажется фальшивкой, работник банка ставит на нем специальный оттиск «Подделка» или «В обмене отказано», а также дату, свою фамилию, имя и отчество, наименование организации и подпись. После этого он вызывает представителей правоохранительных органов.

БИЛЕТ БАНКА РОССИИ
оП 9102538
1000
ПОДДЕЛКА
ЯРОСЛАВЛЬ
оП 9102538
1000
ТЫСЯЧА
РУБЛЕЙ
ПОДДЕЛКА БИЛЕТОВ БАНКА РОССИИ ПРЕСЛЕДУЕТСЯ ПО ЗАКОНУ

Подделка

Дополнительные материалы

К содержанию

Поведенческие парадоксы

Удобство безналичных расчетов оценили многие люди: пачку денег и полкило мелочи заменяет всего одна карточка, оплата происходит быстрее, так как не надо искать монетки в кошельке, «чтобы без сдачи», не надо ходить в банк и стоять в очередях, чтобы совершить платежную операцию, а в случае кражи или потери карточки вы блокируете карту одним звонком в банк и не теряете ничего.

Тем не менее в начале 2000-х, население России упорно не хотело переходить на безналичные способы платежей. Банкам приходилось стимулировать граждан через различные бонусы, скидки, которые они получали при оплате банковскими картами. Это еще один пример, что часто людей приходится «подталкивать» различными способами к оптимальному для них же варианту, в данном случае к практике осуществления безналичных расчетов.

Лучше бонусов сработал страх – страх заразиться через наличные деньги в период пандемии коронавируса в 2020 году. Потребители стали предпочитать оплату картами, особенно бесконтактными, из опасений заражения, кроме того, многие торговые точки отказались от приема наличных денежных средств, особенно при заказах через интернет. В результате, за первую неделю апреля 2020 (то есть сразу после объявления «нерабочих дней» в РФ в связи с пандемией коронавируса) доля «безнала» в обороте увеличилась на 14 п. п. к аналогичному периоду прошлого года и составила 52% (по оценке «Платформы ОФД»).

Про криптовалюту подробнее

Как появилась криптовалюта?

В 2009 году появилась разработанная Сатоши Накомото (Satoshi Nakamoto) программа, с помощью которой, выполнив некоторую математическую работу, можно было заработать биткойн (bitcoin) — единицу криптовалюты, с которой, как считают некоторые исследователи, открылась новая страница в истории расчётов и денежных систем .

3 января 2009 года был сгенерирован первый блок в сети биткойна и были получены первые 50 биткойнов. Первая транзакция по переводу 10 биткойнов между пользователями сети биткойна прошла 12 января 2009 года. Первой официальной покупкой за криптовалюту товара стала сделка купли-продажи двух пицц за 10 000 биткойнов, которые в то время владелец пиццерии оценил примерно в 25 долларов США. Это произошло 22 мая 2010 года и с тех пор поклонники биткойнов празднуют «день пиццы». В сети интернет вы самостоятельно можете легко найти примеры других «знаковых» сделок с биткойном, там есть любопытные кейсы.

В чем суть биткойна и других криптовалют?

Сеть биткойна состоит из девайсов пользователей, установивших соответствующее программное обеспечение и выступающих в качестве узла сети. Программное обеспечение основано на технологии блокчейн (или распределённый реестр, blockchain) — технологии хранения и распространения информации с использованием криптографического шифрования. Эта лежащая в основе программного продукта технология объясняет приставку «крипто-» в названии криптовалюта. А почему валюта?

Традиционно, национальная валюта относится к фиатным деньгам — деньги, номинальная стоимость которых устанавливается и гарантируется государством вне зависимости от стоимости материала, из которого деньги изготовлены или находящегося в хранилище банка. Таким образом, монетка в вашем кошельке или купюра в 1000 рублей являются примером фиатных денег. В этом смысле биткойн позиционируется как полноценное средство расчёта с децентрализованным эмиссионным центром (вместо эмиссионного центра есть алгоритм выпуска (эмиссии) биткойнов, который не может быть пересмотрен без согласия всех участников), и также основан на доверии пользователей, что в рамках сообщества его стоимость не оспаривается и все готовы принимать его в качестве расчётного средства. В итоге, учитывая эти два обстоятельства, получилось слово криптовалюта.

В чем же отличие криптовалют от электронных денег? Основное отличие в механизме определения стоимости биткойна. Так, электронные деньги это те же фиатные деньги, только обращающиеся внутри специальной электронной платежной системы. Например, в системе WebMoney электронный рубль назывался WMR, а его стоимость всегда равнялась номиналу, т. е. 1 WMR = 1 российский рубль. В случае с биткойном этот процесс выглядит по-другому. Каждый узел имеет шанс сформировать блок, подобрав необходимый хэш, и получить за это вознаграждение в виде заранее обговоренного количества биткойнов. Этот процесс называется майнингом. Майнинг — процесс очень сложный в математическом плане, поэтому требует большого количества вычислительных мощностей, а, следовательно,

оборудования, электричества, охлаждения. Помимо премии за формирование блока, узел сети (майнер), сформировавший блок, получает и комиссию за обработку каждой транзакций, вошедшей в блок.

Чем определяется стоимость биткойна?

Особенностью определения стоимости биткойна, отличающей криптовалюту от электронных денег, является наличие вторичного рынка, на котором биткойн могут купить пользователи, не задействованные в майнинге. Таким образом, наблюдается ещё большее сходство с валютой — как в обычных обменных пунктах: есть котировка, по которой можно купить/продать биткойн за национальную валюту. Сеть биткойна имеет встроенный регулятор поддержания спроса на биткойн: количество биткойнов в сети ограничено 21 миллионом биткойнов, но при этом комиссионные платежи за обработку транзакций (включая не только расчёты, но и переводы биткойнов между пользователями) делаются в биткойнах. Сейчас биткойны добываются либо как премия за формирование блока (но эта форма получения биткойнов закончится ориентировочно к 2140 году), либо как комиссионные за обработку транзакций. Таким образом в системе создаётся постоянный спрос на биткойны, а предложение по сути фиксировано или даже убывает (так как не все инвесторы готовы будут делиться своими биткойнами для нужд системы, какие-то биткойны остаются в забытых/потерянных криптокошельках). Следовательно, стоимость биткойна определяется на открытых торгах в точном соответствии с теорией равновесия спроса-предложения.

Именно это свойство с подачи СМИ стало одним из тех факторов, которые обеспечили резкий рост курса биткойна (в декабре 2017 года за один биткойн давали около 20 тысяч долларов США). На начало 2018 года в мире существует около 10400 узлов сети биткойна — это майнеры, и несколько миллионов криптокошельков, через которые на специализированных площадках — криптобиржах — происходит обмен биткойна на другие криптовалюты или фиатные деньги разных государств.

Проведение расчетов в криптовалюте

С точки зрения проведения расчётов криптовалюты не имеют принципиальных отличий от электронных денег: и там, и там для проведения платежа необходимо у сторон сделки наличие возможности и желания совершить сделку в электронных деньгах (криптовалюте). Для этого у обеих сторон сделки должны быть (крипто-)кошельки одной и той же платёжной системы. Отличие заключается в том, что при сделке с электронными деньгами, стороны фактически расплачиваются между собой национальной валютой в электронной форме, а в сделках с криптовалютой стороны не зависят от национальных валют.

В блокчейне, являющемся по сути базой данных, в открытом доступе размещается информация о количестве цифровых денег, хранящихся на адресах-кошельках. Перемещение виртуальной валюты между кошельками, т.е совершение сделки, каждый раз фиксируется новой записью в блокчейне.

Схему расчетов в криптовалюте «на пальцах» можно продемонстрировать на следующем примере: У пользователя Миши было 4 криптомонеты и он отдал 1 пользователю Славе. Все теперь знают, что при совершении следующей сделки Миша может отдать не больше 3

криптомонет, а у Славы теперь на 1 криптомонету больше, чем раньше. Таким образом использование технологии блокчейн обеспечивает публичность сделок.

Однако в большинстве стран мира официально биткойн не получил статуса законного расчётного средства (исключение Япония, Швейцария, и то с некоторыми оговорками). Большинство государств применительно к операциям «фиатные деньги ↔ биткойн» придерживаются принципа «знай своего клиента», что лишает транзакции анонимности, позиционируемой как одно из позитивных свойств криптовалют. Все государства с помощью этого принципа стараются исключить использование биткойна в финансировании терроризма и иных противозаконных операциях. Другими словами, анонимность операций можно сохранить только, если оставаться внутри сети биткойна. Тем не менее сеть биткойна продолжает набирать популярность у инвесторов, старающихся заработать на росте его курса. Проведение же расчётов в биткойнах по-прежнему не стало массовым, в первую очередь из проблем регулирования, точнее отсутствия его как такового. При этом регуляторы продолжают поиск форм легализации операций с биткойном, но до сих пор в мире не выработался консенсус по этому вопросу.

Как стать владельцем криптовалюты?

- Самый простой способ – это покупка интересующей вас криптовалюты. В интернете помощь в этом оказывают криптообменники и криптобиржи. Первые проводят сделки быстро, но обычно работают нелегально. Вторые являются более надежными сервисами, но требуют прохождения регистрации и нередко идентификации личности.
- Также приобрести виртуальную валюту можно поучаствовав в финансировании стартапа при первичном размещении монет (так называемое ICO). При этом необходимо помнить, что часть команд ICO после сбора денег исчезают бесследно.
- Небольшие суммы можно раздобыть с помощью так называемых биткоин-кранов, раздающим пользователям мелкие единицы биткоинов за просмотр рекламы.
- И, наконец, майнинг, т.е. добыча криптовалюты, это создание криптовалюты посредством вычисления кода, которое требует серьезных компьютерных мощностей и существенного бюджета на приобретение необходимого оборудования.

Как хранить криптоденьги?

Криптовалюту можно хранить на специальных онлайн-сервисах и сайтах, личных кабинетах криптовалютных бирж, в программах-кошельках, установленных на личном компьютере, и даже специальной флэш-карте с предустановленным программным обеспечением (так называемый «холодный кошелек»), которые предназначены для хранения криптовалюты.

Развитие криптовалют и системы расчетов на их основе

Популярность биткойна послужила толчком к развитию других криптовалют, которые принято называть общим названием альткойны. На начало января 2018 года их уже насчитывалось около 1 400 штук, причём не все из них основаны на технологии блокчейн, некоторые используют другие схожие технологии. Все они — цифровые активы, которые сообщества пользователей используют для расчётов внутри сети, а также для продажи на вторичном рынке, на котором инвесторы приобретают альткойны в надежде заработать

денег на росте их курсовой стоимости. Но замена криптовалютами фиатных денег пока не гарантирована, и есть немалая вероятность, что криптовалюты так и останутся «нишевыми» продуктами, «работающими» исключительно в некотором сообществе, так же, как и электронные деньги.

Новая эпоха развития системы расчётов видится создателями криптовалют прежде всего в децентрализации эмиссионного центра валюты. Однако надо понимать, что децентрализация — это не всегда хорошо, например, когда ваш криптокошелёк взламывают или вы забываете пароль от него, то совершенно не понятно, к кому обращаться за решением этой проблемы. Не случайно все официальные лица очень осторожно отвечают на вопросы с криптовалютами, подчеркивая отсутствие их правового статуса и повышенный риск при операциях с ними.

Почему появились безналичные деньги?

Зачем они понадобились государству? Во-первых, движение безналичных денег легче контролировать по сравнению с наличными, передающимися из руки в руки или через сейфовые ячейки: в первом случае остаются записи о движениях по счетам, а во втором никаких следов не остается. Поэтому при безналичных расчетах легче отследить случаи коррупции - и это вторая причина. И в-третьих, государство несет значимые издержки на выпуск наличных (печать в специальных типографиях, чеканка монет), их охрану, транспортировку и замену, в то время как издержки на выпуск безналичных денег гораздо ниже.

Еще один вопрос - почему банки заинтересованы в расширении сектора безналичных операций? Во-первых, такие расчеты однозначно проходят через банк, а значит, банк получает комиссию с этих операций. Во-вторых, банки могут использовать хранящиеся на счетах клиентов безналичные деньги (в отличие от тех же наличных денег и других ценностей, хранящихся в сейфовой ячейке банка, например).

Законы об электронных деньгах

Об электронных денежных средствах, электронных средствах платежа можно почитать в Федеральном законе от 27.06.2011 № 161-ФЗ “О национальной платежной системе” (п. 18–19 ст. 3).

Об ограничениях перевода электронных денежных средств в зависимости от проведения идентификации клиента или без проведения оной написано в Федеральном законе от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ “О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма”.

Практический вопрос: как превратить наличные деньги в электронные?

Для этого нужно:

- во-первых, обзавестись электронным кошельком или предоплаченной картой, или, “по-финграмотному”, электронным средством платежа (об этом подробнее ниже);

- во-вторых, пополнить это электронное средство платежа - для этого можно внести наличные денежные средства через банкоматы или платежные терминалы (терминалы могут быть как кредитных организаций, так и банковских платежных агентов), и в этом случае наличные деньги превращаются в электронные, или перевести необходимую сумму с вашего банковского счета (а в этом случае в электронные деньги превращаются уже деньги безналичные).

Не забывайте о комиссии!

Не забывайте о комиссии! Особенно большой может быть комиссия в системах денежных переводов: ее величина меняется в зависимости от государства – места нахождения получателя и суммы перевода и может достигать 25% в некоторых системах. Там же есть суточные ограничения по сумме переводов. Выбирайте способ оплаты с умом, чтобы не прогадать.

Сервис chargeback, или защита от недобросовестного продавца

Что делать, если продавец ведет себя недобросовестно – деньги за товар или услугу вы ему на счет перевели, а он ее поставил не вовремя или ненадлежащего качества? Например, вы зарезервировали и оплатили онлайн комнату в отеле, приехали в 2 часа ночи и никто не открыл вам двери, не взирая на звонки и жалобные взывания под дверью; или оплатили аренду автомобиля онлайн, а затем, по возвращению, в момент сдачи автомобиля, представитель компании вынудил вас заплатить сумму в два раза большую без каких-либо аргументов, за исключением вашего паспорта, оставленного в залоге. В этих и в других подобных случаях продавец ведет себя недобросовестно и не выполняет условия контракта. Что делать?

Конечно, можно судиться с продавцом, но не все готовы тратить на это силы и время. Альтернативой обращения в суд является сервис chargeback, который предоставляют международные платежные системы Visa и MasterCard своим клиентам при оплате покупки пластиковой карточкой. Это сервис защиты покупателя, по которой оспариваемая сумма (стоимость товара или услуги, которую вы оплатили) безакцептно (то есть без согласия недобросовестного продавца) списывается со счета продавца, а тот затем уже доказывает, кто был прав в этой спорной ситуации.

Как воспользоваться сервисом.

Обычно, в практике европейских и американских банков достаточно связаться с банком, выпустившем пластиковую карту, с помощью которой были оплачены услуги недобросовестного продавца, и попросить отозвать платеж при этом объяснив ситуацию. В некоторых случаях, если продавец не согласен с вашими претензиями, банк просит предоставить подтверждающие документы или дополнительные данные по электронной почте.

В России этот процесс несколько усложняется, поскольку, во-первых, не все операционисты знают о таком сервисе, в связи с чем приходится звать старшего по должности, который об этом знает, таким образом, звонка в банк будет недостаточно, нужно будет лично прийти в банк; во-вторых, необходимо предоставить полный пакет документов, подтверждающий, что

вы действительно сделали оплату именно этому поставщику (например, выписка со счета), что покупали товар или услугу с одними характеристиками, а получили – с другими (оферта продавца на сайте, договор, электронное письмо, подтверждающее покупку и т.д.). К подтверждающим документам прикладывается заявление на возврат денег на вашу карту (этот возврат и называется chargeback), в котором помимо стандартной информации (ваших паспортных данных, реквизитов продавца, суммы и даты перевода) необходимо перечислить приложенные документы, чтобы не допустить их бесследной утраты из вашего «дела». Сотрудник банка должен расписаться на вашем экземпляре заявления и поставить дату и печать, подтверждая тем самым что заявление и пакет документов получен.

При благоприятном стечении обстоятельств через 35–40 дней после обращения деньги или будут перечислены на вашу карту, либо придет отрицательный ответ от банка. В последнем случае можно пожаловаться в вашу платежную систему (Visa или MasterCard) на ваш банк или обратиться в суд.

Зачем нужен электронный кошелек, если есть банковская карта?

Электронный кошелек - альтернатива с некоторыми удобными отличиями:

1. Защита средств на вашей карте от мошенников.

Главное преимущество электронного кошелька - возможность осуществлять безопасные расчеты в интернете. Пополнив его одним из доступных способов: платежной картой, через терминал, специальной карточкой или через банк, вы можете расплачиваться онлайн, не вводя данные своей основной карты. Так вы избавите себя от опасений, что они будут украдены и использованы интернет-мошенниками.

2. Удобство оплаты в интернете.

При оплате банковской картой онлайн пользователь должен каждый раз вводить ее номер и CVV-код, а в некоторых случаях - еще и дату выпуска и окончания срока действия карты, имя ее владельца. Если в нужный момент пластика не окажется под рукой, а его владелец забудет что-то из этих данных, то операция может не состояться. Такие проблемы незнакомы владельцам электронных кошельков: при оплате им не нужно вводить большого количества данных, главное - помнить пароль от своего кошелька и в некоторых случаях иметь под рукой мобильный телефон.

Дополнительное удобство в этом случае - возможность совершать переводы с кодом протекции. Эта функция отдаленно напоминает банковский аккредитив: вы отправляете продавцу деньги, он видит их на своем счету, но не может воспользоваться, пока не введет код протекции. Этот код вы устанавливаете при отправке платежа и сообщаете продавцу после получения товара. Если в течение определенного срока продавец не введет код, то деньги вернутся на ваш кошелек.

3. С электронным кошельком удобно зарабатывать в интернете.

Если вы занимаетесь фрилансом, то один из самых простых и удобных способов получать гонорары - завести электронный кошелек. Во-первых, из соображений все той же безопасности: заказчиков может быть много, и давать каждому из них номер платежной карты может быть не слишком безопасно. Кроме этого, если у вашего заказчика открыт счет

в другом банке, особенно в другой стране, то перевод через интернет-банкинг может быть затруднен или невозможен, а пополнение карты через кассу банка требует посещения отделения, которое не всегда есть рядом. Кошелек же можно пополнить в любом терминале, для этого достаточно знать номер телефона его владельца.

Особенности поведения

Замечено, что, когда клиент управляет счетами через интернет-банк, его внимание рассеивается на другие объекты, которые отображаются на мониторе. В мобильном телефоне картинка не перегружена деталями, и пользователю легче сфокусировать внимание, что повышает эффективность работы в мобильном банке.

Технологии: возможности бесконтактной оплаты

Когда появилась технология бесконтактной оплаты MasterCard (первый коммерческий запуск состоялся в 2005 году), в мире платежей произошла революция: с этого момента пластиковая карта перестала быть единственно возможным способом оплаты. То есть средством оплаты, в принципе, может стать любой предмет, в который можно встроить чип, с помощью которого и происходит оплата. Это могут быть наручные часы, браслет, брелок и так далее. Развитие технологий идет по пути создания максимально удобных средств оплаты, которые всегда под рукой (или на руке).

Часы со встроенным чипом, позволяющие оплачивать покупки

Социальная инженерия

Социальная инженерия - это совокупность приёмов, методов и технологий создания такого пространства, условий и обстоятельств, которые максимально эффективно приводят человека к необходимому результату. Подобно инженерам-конструкторам, разрабатывающим механизмы, которые, согласно законам механики и физики, будут выполнять определенные действия, социальные инженеры проектируют социальную среду,

оказываясь в которой люди, согласно психологическим и физиологическим особенностям выполняют определенные действия.

В общем случае социальная инженерия направлена на формирование таких условий, в которых становится возможным изначально недостижимый результат, или в которых человеку легче совершать позитивные и полезные для себя действия, например, не забывать принимать лекарства или выполнять необходимые действия для собственной безопасности на рабочем месте и т. д.

Оборотная сторона социальной инженерии — это использование этих приемов и технологий формирования поведения для преступных целей. Благодаря этому, социальная инженерия также получила известность как наука и искусство «взлома» человеческого сознания. В сфере информационной безопасности данный термин был популяризован в начале 21 века бывшим компьютерным преступником, ныне консультантом по безопасности Кевином Митником, который справедливо утверждал, что самое уязвимое место любой системы безопасности — человеческий фактор.

Все техники социальной инженерии основаны на когнитивных искажениях, о которых мы рассказывали вам в первой главе нашего учебника . Эти ошибки в поведении используются социальными инженерами для моделирования «правильной» среды, а злоумышленниками — для создания атак, направленных на получение конфиденциальной информации.

Когда жертва не может заблокировать счет

«Вишенкой на торте» в ситуациях кражи данных карты является случай, когда жертва не может заблокировать свой счет. Как это может произойти?

В конце прошлого года российские банки выявили схему массового мошенничества с Apple Pay. Начальник управления безопасности российского банка так описал схему мошенничества. Мошенник от лица банка, поддерживающего эту технологию, звонит карточным клиентам, подключив Apple Pay на собственном смартфоне, и под надуманным предлогом узнает данные карты. Затем он привязывает их к своему Apple Pay, подтверждая вход выведанным одноразовым sms-паролем, который приходит на телефон истинного владельца карты. Потом на своем телефоне злоумышленник устанавливает вход в Apple Pay по отпечатку пальца. После этого он может неограниченно распоряжаться деньгами с чужого счета, оплачивая товары и услуги в магазинах своим iPhone [1] .

Правила безопасности для мобильного банкинга

Если вы подключили мобильный банк, то должны помнить, что теперь ваш телефон стал ключом к вашим денежным средствам, а значит, необходимо соблюдать некоторые правила осторожности, чтобы ваш ключ не попал в чужие недобрые руки - обязательно установите пароль на телефон, не оставляйте телефон без присмотра. Если у вас операционная система Apple, то обратите внимание на голосовой помощник Siri, который может стать точкой входа в ваш мобильный банк для злоумышленников (об этом полезная статья).

---

1. https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2018/02/20/751553-kak-ne-stat-zhertvoi-kartochnih-moshennikov

Практический вопрос: где можно оформить предоплаченные карты?

Карты предлагают банки, вы можете их купить в отделениях банков, при этом у каждого банка целая линейка таких карт и каждая из них имеет свое предназначение: одна удобна для путешествий, другая для покупок определенных продуктов и т.д. Также карты продают и небанковские организации – например, салон Евросеть, которая является партнером по продвижению карты «Кукуруза», а также подарочных карт Сбербанка. Карты некоторых банков можно найти в торговых точках (например, карты «Альфа-Банка» можно купить в магазинах re:Store, а карты «Русского стандарта» в салонах одежды, ювелирных бутиках, на автозаправках и т.д.), или получить не выходя из дома, заказав через Интернет. Виртуальные пластиковые карты также можно получить в отделениях банков (заказав по интернету или телефону), а виртуальные без физического носителя можно оформить через интернет-банк, банкоматы, терминалы моментальной оплаты или по телефону – банки предлагают разные каналы открытия и их комбинации, об этом вы узнаете на их сайтах.

Будьте внимательны при покупке платежной карты!

Будьте внимательны при покупке платежной карты! Сейчас некоторые банки позиционируют любую пластиковую карту, которую быстро оформляют как платежную (предоплаченную) карту, хотя она ею может не являться (например, она привязана к счету) или не обладать ее возможностями и привилегиями. Так что внимательно прочитайте про карту заранее - делайте выбор осознанно.

Банки выпускают также кредитные подарочные карты. Их вам могут предложить и в отделении вашего банка, и на кассе в магазине (“у нас проходит акция, просто заполните документы”), и в почтовом ящике тоже можно обнаружить такой презент. Слово “подарочная” не должно вас вводить в заблуждение: во-первых, “подаренные в кредит” деньги придется возвращать и, во-вторых, проценты по таким картам довольно большие.

Мошеннические схемы с виртуальной картой

Сейчас некоторые организации предлагают виртуальную карту и просят для ее активации перевести на ее счет деньги (обычно это 300–800 рублей - не слишком большая сумма). Это мошенники - порядочные организации никогда не взимают плату за активацию карты. На следующем шаге (если вдруг вы заплатили), вам могут сообщить, что вам одобрен такой-то лимит и необходимо оплатить годовую плату за обслуживание. И тут суммы возрастают до нескольких тысяч рублей - ведь жертва уже заглотила наживку и ей захочется дойти до результата, и на этом пути из нее попробуют выжать все деньги, которые возможно. Рекомендуем вам приобретать предоплаченные карты банков, которым выдана лицензия (можно проверить на сайте Банка России), а не неизвестных организаций, и не реагировать на предложения, рассылаемые по почте. Подробнее о такого рода мошенничествах: http://credit-card.ru/articles/security/moshenniki.php .

Кто такие платежные агенты?

Платежный агент - это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющие деятельность [1] по приему платежей физических лиц. Платежи носят целевой характер - обычно это платежи за интернет, телефон, сотовую связь, ЖКУ и так далее. Таким образом, платежный агент является посредником между плательщиком (физическим лицом) и поставщиком услуг (товаров), в пользу которого плательщик вносит деньги.

Платежный агент может осуществлять свою деятельность либо в статусе *оператора по приему платежей* (юридическое лицо, заключившее с поставщиком договор об осуществлении деятельности по приему платежей физических лиц), либо в качестве *платежного субагента* (юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, заключившие с оператором по приему платежей договор об осуществлении деятельности по приему платежей физических лиц).

Для россиян привычными платежными агентами являются “Почта России”, Сбербанк, а также множество платежных терминалов, через которые можно зачислить средства нужному поставщику товаров и услуг. Список платежных агентов, через которых можно осуществлять платежи в пользу поставщика услуги (например, интернет-провайдера), должен предоставляться потребителю по его запросу.

Скиммеры в POS-терминалах

Скиммеры появились и для терминалов оплаты , которые используются в магазинах для оплаты покупок, в том числе магазинах самостоятельного обслуживания, а также для мобильных терминалов оплаты (mPOS), которые вам могут привезти курьеры домой для оплаты покупок банковской картой.

---

1. При этом закон специфицирует эту деятельность: согласно Федеральному закону № 103-ФЗ (статья 1, пункт 1, подпункт 2), деятельность платежных агентов не распространяется на следующие виды расчетов: 1) осуществляемых юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями при реализации товаров (выполнении работ, оказании услуг) непосредственно с физическими лицами, за исключением расчетов, связанных с взиманием платежным агентом с плательщика вознаграждения, предусмотренного Федеральным законом № 103-ФЗ; 2) между юридическими лицами и (или) индивидуальными предпринимателями при осуществлении ими предпринимательской деятельности, и (или) лицами, не являющимися индивидуальными предпринимателями и занимающимися частной практикой, которая не связана с выполнением функций платежных агентов; 3) в пользу иностранных юридических лиц; 4) осуществляемых в безналичном порядке; 5) осуществляемых в соответствии с законодательством о банках и банковской деятельности.

Терминал оплаты фирмы Ingenico (слева) и накладка-скиммер (справа), в точности имитирующая оригинал.

Принцип работы скиммеров в этом случае аналогичный банкоматным скиммерам и фальшивой клавиатуре – при оплате картой считываются данные с магнитной полосы, а ПИН-код – при нажатии на накладную клавиатуру. Оба вида данных передаются по Bluetooth злоумышленникам в режиме реального времени.

Правила безопасности работы с терминалами оплаты:

В случае со скиммингом терминалов оплаты поможет та же бдительность: отличить «вредный» терминал от «безвредного» можно по большей массивности и блокировке держателя для стилоса (в результате размещения накладки) и отсутствию подсветки на клавиатуре.

Хотя, будем честны сами с собой, рассчитывать на то, что мы вдруг заметим, что терминал оплаты какой-то не такой, при отсутствии должной тренировки, да еще и при ежедневных покупках, не приходится. Наша сознательная Система 2 устает быть все время в состоянии боевой готовности, поэтому после утомительного рабочего дня или выбора продуктов сложно концентрироваться на проверке терминала оплаты в магазине. Обычно покупки оплачиваются уже на полуавтомате.

Единственным шансом на спасение остается оплата бесконтактной картой, а также картой с чипом и верификацией платежа.

Звонок по объявлению

«Полагаю, с подобным каждый успел столкнуться, дошла очередь и до меня. С одной стороны, можно выдохнуть спокойно — все обошлось, а с другой — обидно, что такое случилось.

Дневной сон прервал звонок девушки по объявлению с Avito. Покупательница спрашивала про детскую кроватку. Говорила, что в течение часа ее заберет, но только не лично, а с помощью сторонней компании. Меня накрыла волна смешанных чувств. Я сказала, что перезвоню ей, так как нужно посоветоваться с мужем, которого в данный момент нет дома.

В результате наших телефонных переговоров я назвала три карты. Три, Карл! Две из которых с CVV-кодами и СМС-подтверждениями. Свою просьбу сообщить ей коды из СМС она объяснила тем, что у нее двойная аутентификация на карте из-за застрахованного вклада.

Мошенница скрылась сразу после того, как в ответ на ее вопрос, правильные ли у меня карты, я сказала, что все они с нулевым балансом… Опаньки, ловить оказалось нечего. Позвонила в Почта Банк — там сказали, что никакой двойной аутентификации при переводе у них нет. Все карты я заблокировала. В отделении банка узнала, что на Avito кто-то из знакомых операциониста потерял так 50 тысяч рублей. Благодарю Вселенную за этот урок».

Героиня этой непридуманной истории, опубликованной редакцией Банки.ру, является тьютором проекта Минфина России по повышению финансовой грамотности среди населения и уж точно обладает всеми необходимыми знаниями. Но и она не устояла под воздействием грамотно примененных техник социальной инженерии.

Возможна также многоходовая комбинация: мошенники могут сначала представиться покупателем по объявлению и запросить одну порцию информацию, а в следующем телефонном разговоре назваться представителями банка и запросить недостающую порцию информации. Еще одна непридуманная история, опубликованная на портале Банки.ру.

«Буквально недели две назад была похожая ситуация с Avito. Нашелся покупатель на станок для изготовления керамзитоблоков. Мужу позвонил мужчина, сказал, что готов купить, только нужно будет отправить транспортной компанией в соседнюю республику. Затем спросил номер карты, куда переводить деньги. Естественно, супруг сообщил. Далее последовал звонок якобы из банка, причем номер действительно был московский. «Сотрудник банка» представился и поинтересовался, ждет ли муж поступления денег. После этого он назвал верную сумму и попросил продиктовать ему код из СМС-сообщения, которое он сейчас отправил. После этого сразу стало понятно, с кем мы имеем дело».

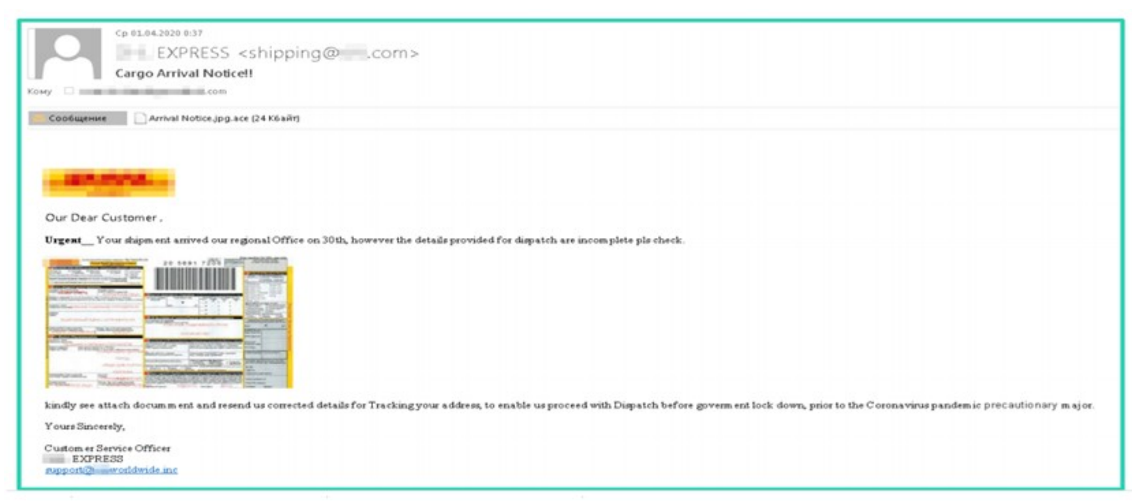
Полный текст статьи с комментариями экспертов можно найти тут .

Как выглядит фишинг в период пандемии

Мошенники адаптируют свой арсенал средств под актуальные условия и события, и чем сильнее эмоции вызывают эти события, тем лучше.

В 2018 году это был Чемпионат мира по футболу, который проходил в России. Тогда в интернет-пространстве в изобилии появились лже-сайты, предлагающие билеты на матчи по цене в разы дешевле, чем в официальных кассах. Мошенники сделали ставку на ажиотаж, который должен был охватить население России по мере распространения «футбольной лихорадки». Сильное желание (попасть на матч, «стать частью футбольного братства и всемирного праздника») плюс выгодное предложение (билеты по доступной цене) в совокупности снижают бдительность и трезвую оценку происходящего.

В 2020 году мошенники активно эксплуатируют тему пандемии covid-19, условия карантина, страх заразиться, желание знать, сколько людей заболело, или отслеживать местоположение зараженных коронавирусом людей. Так, популярным приемом стали фишинговые письма от сервисов доставки, которыми активно пользуется население в условиях самоизоляции. В письме «обыгрывается» ситуация, в которой заказанный жертвой товар находится на складе, который якобы в конце дня переведут на карантин и чтобы посылка не застряла на складе на неопределенное время, жертве предлагается СРОЧНО сделать ряд шагов, в том числе открыть вложение к письму, которое оказывается вредоносным.


Ср 01.04.2020 0:37
EXPRESS <shipping@ .com>
Cargo Arrival Notice!!
Кому .com
Сообщение Arrival Notice.jpg.ace (24 Кбайт)

Our Dear Customer ,

Urgent__ Your shipment arrived our regional Office on 30th, however the details provided for dispatch are incomplete pls check.

kindly see attach docummment and resend us corrected details for Tracking your address, to enable us proceed with Dispatch before goverment lock down, prior to the Coronavirus pandemic precautionary major.

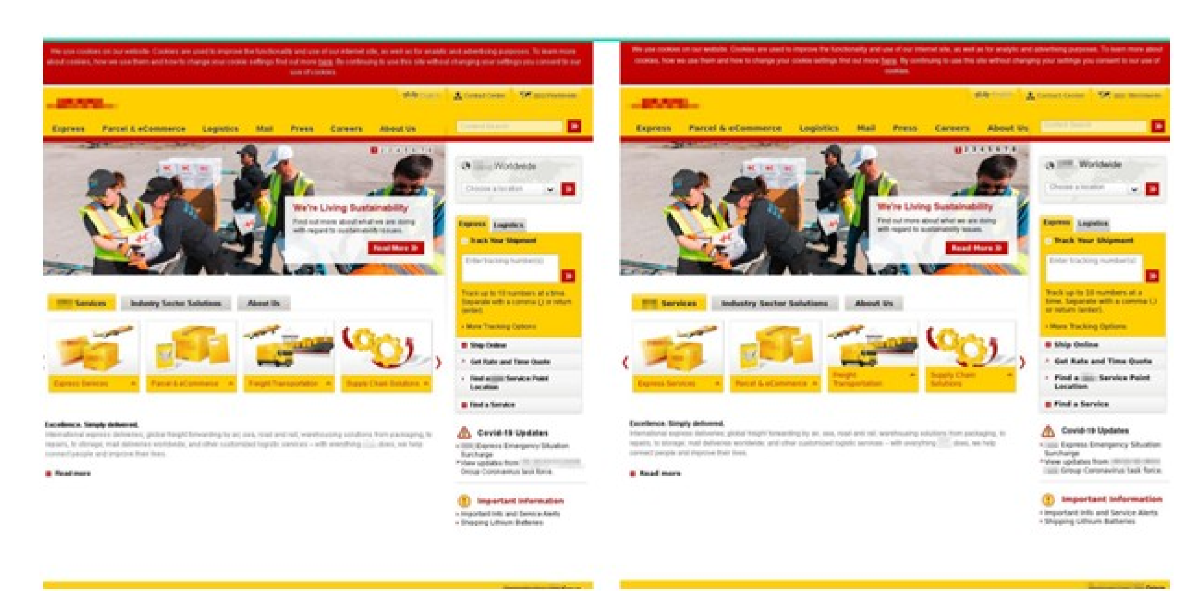
Yours Sincerely,

Customer Service Officer
EXPRESS
support@ worldwide.inc

Фишинговое письмо от якобы службы доставки

Специалист по кибербезопасности Денис Баринов обращает внимание пользователей интернета, что службы доставки никогда не прикладывают вложения. Кроме того, вас должны насторожить призывы к срочному совершению действий. Как мы писали ранее в параграфе 5.5.5 , это тоже признак мошенничества.

Некоторые мошенники не ленятся и подделывают целые сайты, имитирующие известные сайты служб доставки. Их цель, как и всех фишинговых сайтов, заставить вас ввести данные банковской карты, получив таким образом доступ к вашим денежным средствам.



Настоящий и фишинговый сайты компании доставки – в чем отличие?

Тут необходимо обращать внимание на защищенность сайта: если в браузере в адресной строке адрес сайта начинается с https (обратите внимание на букву sна конце)и вы видите значок замочка, как показано на рисунке ниже, то значит, этот сайт защищенный, на нем можно вводить свои данные. В противном случае, сайт незащищен и платить на нем мы не рекомендуем – есть риск мошенничества.

Признаки защищенного сайта

О том, как распознать фишинг, какие еще способы мошенничеств появились в 2020 году и как защититься от кибератак увлекательно рассказывает Денис Баринов, руководитель управления образовательных программ «Лаборатории Касперского» KasperskyAcademy, в своей лекции «Киберграмотность не выходя из дома»:

Цикл антивирусных лекций. Денис Баринов: «Киберграмотность не выходя из дома: антивирусная лекция»

Золотой пост

Сейчас принято всем делиться в соцсетях, постить фото всего, что их окружает. Некоторые делятся даже тем, «какого прекрасного голубого цвета их новая банковская карта». С фото, конечно же.

Пост в Твиттере (данные карты и пользователя в посте скрыты не были)

Поучительная история произошла с пользователем сети Twitterв 2014 году: девушка выложила фотографию своей банковской карты с подписью «Обожаю синий», на что немедленно отреагировали несколько человек с вопросом, какие три цифры написаны на обороте карты. Девушка,не долго думая, написала свой CVV (код безопасности), недоумевая «Почему все интересуются?». В тот же день все деньги с карты «магическим образом» исчезли. Получив другую карту, наша героиня тут же запостила ее в соцсети, снова скомпрометировав данные карты.

Хотя история не стала поучительной для героини, но пусть она станет поучительной для вас.

Еще одна история произошла на Экономическом факультете МГУ: один студент нашел в корпусе банковскую карту и, тоже не долго думая, запостил фотографию своей находки в общий чат студентов факультета. Там ему быстро объяснили, какую медвежью услугу он оказал владельцу карты, однако данные были скомпрометированы. Успел ли студент заблокировать свою карту, мы не знаем, но знаем, что было бы достаточно спросить, кто потерял карту или разыскать владельца по фамилии и имени через учебную часть факультета.

Подведем итоги

К содержанию

Резюме

В современной экономике существует большой выбор типов денежных средств - наличные денежные средства, безналичные, электронные, дополнительная валюта и даже криптовалюта, или цифровые деньги.

Эти изменения дают дополнительные возможности в сфере расчетов и платежей - большую скорость, большую мобильность, большую надежность и, напротив, большую уязвимость, анонимность. Благодаря этому появляются разнообразные способы управления денежными средствами, также различающиеся по характеристикам - от управления с помощью операционистов финансовых организаций и платежных агентов до различных карт и девайсов бесконтактной оплаты, мобильных банковских приложений и интернет-банкинга.

Финансовая доступность растет, но с ней растет и сложность финансовых продуктов: теперь наряду с банковскими картами банки выпускают подарочные, предоплаченные и прочие платежные карты; даже линейка дебетовых карт расширилась и банки предлагают клиентам широкий выбор карт с различными опциями.

Одновременно со сложностью финансовых продуктов растет количество мошеннических схем, защититься от которых помогает соблюдение простых правил и отслеживание распространенных случаев, которые регулярно описываются в СМИ.

Полезные советы

У каждого средства платежей и расчетов свои возможности, свои достоинства и недостатки. Нет универсально лучшего - есть тот, который подходит и не подходит под ваши задачи и приоритеты. Поэтому проанализируйте разные средства и способы расчетов и платежей в контексте своих задач и подберите наиболее удобный, безопасный, выгодный для каждой задачи.

Разнообразие средств платежей в вашем арсенале дает вам больше возможностей для маневров, в том числе в нетипичной и критичной ситуации. Так, у вас может быть несколько банковских карт - на случай, если одну из них заблокировали или украли, или специальная карта с включенной страховкой для аренды машины в зарубежных поездках. К картам может быть подключен мобильный и интернет-банкинг. В дополнение к картам может быть электронный кошелек или платежные карты. Диверсифицированный ассортимент средств платежей и способов управления денежными средствами - хорошая защита в форс-мажорных ситуациях.

Не забывайте про защиту своих платежных средств - помните правила безопасности работы с банковскими картами и другими средствами. В случае финансовых мошенничеств, особенно допущенных по вашей неосмотрительности или ошибке, деньги вернуть не удастся.

Глава 6. Сбережения

Сберечь приобретенное — не меньшее искусство, чем его приобрести. Овидий Что имеем — не храним; потерявши — плачем.

Козьма Прутков

Глоссарий

номинальная ставка процента

номинальная ставка процента

реальная ставка процента

реальная ставка процента

ключевая ставка

ключевая ставка

ожидаемая доходность

ожидаемая доходность

ликвидность

ликвидность

риск

риск

надежность

Вклад (депозит)

Вклад (депозит)

обезличенный металлический счет (ОМС)

обезличенный металлический счет (ОМС)

финансовая пирамида

финансовая пирамида

система страхования вкладов (ССВ)

система страхования вкладов (ССВ)

сберегательный сертификат

сберегательный сертификат

Раздел 6.1. Природа сбережений

К содержанию

6.1.1. Для чего нужно сберегать?

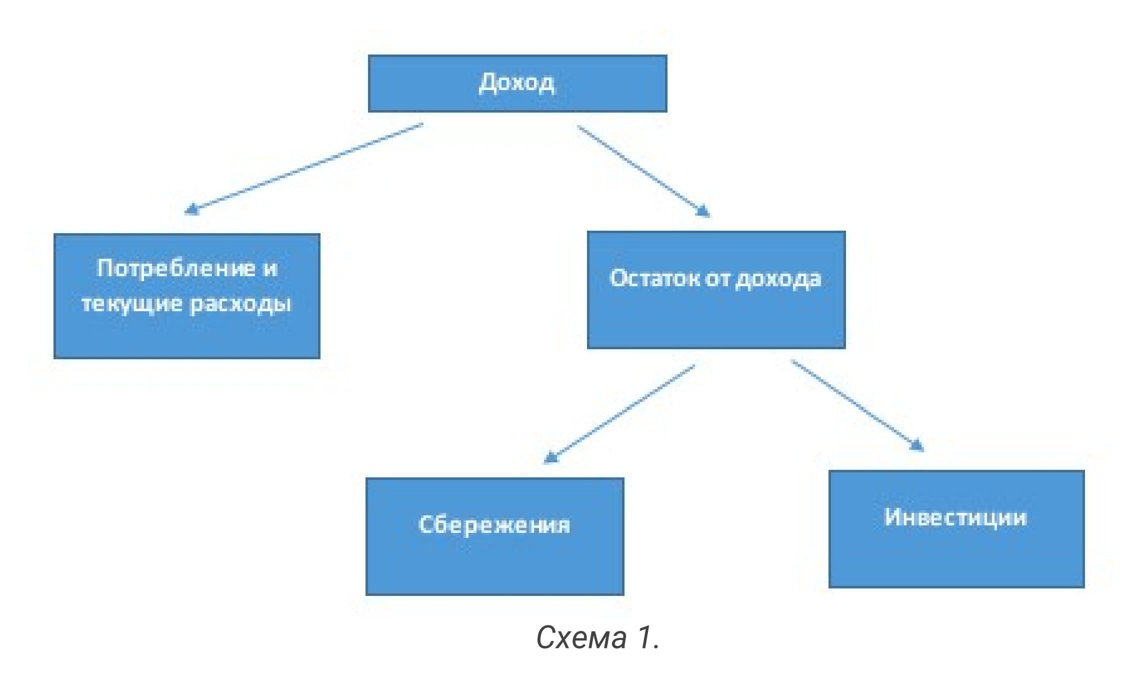


Схема 1.

Любой доход (например, стипендию или заработную плату) вы можете частично потратить на какие-то покупки сейчас, а частично - оставить на будущее. Та часть дохода, которая откладывается вами для будущего потребления, а не используется прямо сейчас, делится на сбережения и инвестиции. Сбережения – это те средства, которые вы хотите сохранить на будущее (иногда с небольшим доходом, компенсирующим инфляцию). Инвестиции – это часть остатка от дохода, с помощью которой вы пытаетесь получить доход и увеличить сумму накоплений, а не только сохранить существующие средства.

Для чего же нужно сберегать?

Во-первых, это создание накоплений для крупной покупки. Обычно сумма, необходимая для совершения какой-то крупной покупки (например, хорошего костюма или музыкального центра), превышает размер ваших текущих доходов. В таком случае, чтобы купить нужную вам вещь, можно взять кредит в банке или занять денег другим образом (подробнее в главе “Кредиты и займы”) либо накопить на эту покупку. А для некоторых крупных приобретений вам даже для доступа к кредитным ресурсам понадобится иметь достаточно большой объем собственных средств: например, при покупке недвижимости в ипотеку будет нужно иметь деньги на первый взнос.

Финансовые цели и их масштабы различаются для людей на разных этапах жизненного цикла . Ребенок пытается накопить на велосипед или новый гаджет из карманных денег, подросток может откладывать на туристическую поездку. Финансовые цели с возрастом

обычно становятся масштабнее - рано или поздно появляется желание приобрести автомобиль или собственную недвижимость. Кроме того, начиная с определенного момента людям следует задуматься о созданий накоплений на старость .

Другая причина для сбережений - создание подушки безопасности или накоплений на черный день. Каждый из нас может испытать на себе негативный финансовый шок: например, можно потерять работу, заболеть или понести крупные расходы по какой-то другой причине. В такой ситуации подушка безопасности сможет помочь вам пережить трудный период без попадания в порочный круг займов. Большинство экспертов сходятся в том, что размер подушки безопасности должен составлять от трех до шести (в зависимости от обстоятельств) месячных доходов семьи - то есть накопленного резервного фонда должно хватать на несколько месяцев жизни семьи без получения доходов. Кстати, один из вариантов создания подушки безопасности - страхование, о нем можно подробнее узнать в главе 10 .

Кроме того, вы можете хотеть получить дополнительный доход от ваших средств. Иногда на процент от вложенных средств можно безбедно жить, но для этого сумма должна быть достаточно велика.

Существует множество способов создания сбережений. Наиболее примитивный способ - хранение средств под матрасом или в сундуке под старой березой. В этом случае велик риск их потери от действий злоумышленников, природных катаклизмов или собственной забывчивости, не говоря уже про инфляцию. Более распространенным является открытие вклада в банке. Есть и более экзотические институты для хранения сбережений - кредитные кооперативы или микрофинансовые организации. В случае если вы хотите получить больший доход от своих накоплений (при большем риске потерь), вы можете инвестировать их, например в покупку ценных бумаг.

Однако, куда бы вы не вкладывали деньги, нужно следовать базовому правилу: не вкладывать деньги в инструмент, которого не понимаешь. Непонятно, как работает фондовый рынок? Значит стоить повременить с игрой на бирже. В договоре о банковском обслуживании много незнакомых слов? Придется разобраться, прежде чем нести деньги в банк.

6.1.2. Связь с инфляцией. Номинальная и реальная процентная ставка

Инфляция - это процесс повышения общего уровня цен, или обесценивание денег. При инфляции падает покупательная способность денег - то есть через год на ту же самую сумму денег получится купить меньше. Поэтому если вы сберегаете деньги “под матрасом” в виде наличных, то их ценность со временем будет уменьшаться из-за инфляции .

От обесценивания денег может спасти, например, хранение сбережений в банке - в таком случае вы получите процентный доход (в размере **номинальной процентной ставки** , которая прописана в договоре), который может покрыть (а может и не покрыть) инфляционные потери.

Чтобы измерить, увеличилась ли сумма в реальном выражении (то есть с точки зрения ее покупательной способности), экономисты используют термин “ **реальная процентная ставка** ” - она равна номинальной ставке (то есть проценту в договоре) с поправкой на инфляцию.

При какой инфляции будет выгодно положить ваши сбережения в надежный банк?

Предположим, что темп инфляции составляет 4%, а ставка по вкладу в банке – 6%. В такой ситуации ваш доход будет примерно равен 2% (как и реальная ставка процента). Далее →

А зачем вообще заемщики берут в долг и зачем кредиторы дают в долг?

Если в мире есть деньги, то у кого-то их обязательно оказывается много и даже есть лишние, а у кого-то их мало и даже не хватает на что-то необходимое (правда, можно долго спорить, что именно необходимо человеку и насколько необходимо). Почему бы тем, у кого мало, не попросить денег у тех, у кого их много? С возвратом - потом, когда у заемщика откуда-то появятся деньги.

Но у кредитора нет особого интереса одалживать деньги просто так, если он заемщику не друг и не родственник или не рассчитывает взамен на какие-то другие блага (например, выгодное деловое сотрудничество). Кредитор, как правило, хочет получить обратно больше денег, чем он одолжил, - получить долг с **процентами** [1] . На это есть как минимум три объяснения:

- деньги подвержены обесценению вследствие инфляции , поэтому справедливо будет по истечении некоторого времени получить обратно не ровно ту же сумму, которую одалживал, а несколько большую, чтобы обеспечить кредитору компенсацию;
- всегда есть риск, что заемщик не вернет деньги, и проценты являются компенсацией кредитору за этот риск;
- одалживая деньги, кредитор отказывается от возможности использовать их самостоятельно (то ли потратить на потребление, то ли вложить с целью получения дохода), и с этой точки зрения проценты являются либо платой за отложенное потребление, либо компенсацией упущенной выгоды.

Со своей стороны заемщик готов платить кредитору проценты, потому что:

- он планирует вложить одолженные средства в какой-то бизнес, предпринимательский проект (свой собственный или чужой) и получить на этом больший доход, чем проценты, которые ему придется отдать кредитору. Иначе говоря, кредит является для него средством для получения дополнительного дохода;
- он хочет получить какой-то товар или услугу, на приобретение которых у него в настоящее время не хватает собственных средств, а ждать, пока накопятся эти собственные средства, он не хочет или не может. В этом случае проценты являются для него платой за перемещение желаемого блага из будущего в настоящее (и чем более желанно это благо, тем больше он готов переплачивать);
- ему надо отдать ранее сделанные долги, а имеющихся собственных средств для этого недостаточно. Иногда это тревожная ситуация, которая может привести в долговую яму,

1. Это наиболее частое, но необязательно возможное поведение кредитора. Исламские финансы, например, не предполагают твердых, заранее установленных процентов по займу - вознаграждение кредитора определяется иначе.

а иногда, напротив, заемщику выгодно перекредитоваться, потому что он смог найти деньги под более низкую процентную ставку, чем он платит сейчас;

- наконец, ему критически необходимо произвести платеж, на который у него нет своих денег, но и не заплатить он не может (тяжелая болезнь, требующая дорогостоящего лечения или платной операции; возмещение причиненного вреда; утрата жилья и имущества вследствие стихийных бедствий - пожара, наводнения, землетрясения и др.) В такой ситуации человек зачастую не задумывается, как именно он будет возвращать долг, но эти тяжелые жизненные обстоятельства сами по себе не означают, что кредитор простит ему долг или предоставит особые льготные условия.

Как видно, мотивация заемщика-предпринимателя и заемщика-потребителя различна, но и тот и другой готовы платить своим кредиторам проценты. Если заемщиков и кредиторов достаточно много, то в экономике возникает рынок кредитных ресурсов - а точнее, много отдельных, но взаимосвязанных рынков с разным составом участников, разными условиями сделок и разными ценами. Ценой кредитных ресурсов как раз и является процентная ставка.

Государство может влиять на величину ставки процента, чтобы управлять некоторыми экономическими показателями. Такие меры называются монетарной политикой, ее осуществляет центральный банк страны. С помощью ставки процента можно повлиять на уровень занятости, темп инфляции, темп экономического роста, положение на финансовом и валютном рынке.

У центрального банка есть несколько инструментов монетарной политики. Один из них - ставка рефинансирования. Она показывает, сколько процентов должен заплатить коммерческий банк за кредит, взятый у центрального банка. Чем выше ставка рефинансирования, тем дороже будут деньги для коммерческого банка, а значит, тем больше коммерческий банк будет готов заплатить процентов вкладчику как альтернативному источнику денежных средств. Кредиты центрального банка – важный источник финансирования для коммерческих банков, поэтому любое изменение ставки рефинансирования серьезно влияет на экономику.

Низкие и отрицательные процентные ставки

Центральный банк может снижать процентную ставку, чтобы стимулировать экономику страны. Более низкая процентная ставка позволяет населению и инвесторам брать больше кредитов, а значит, больше потреблять и инвестировать. Бизнесмены смогут расширить производство, а потребители - обеспечить спрос на товары. Такая стратегия обычно ведет к оживлению экономики в период кризиса и называется политикой дешевых денег. Далее →

В Российской Федерации для обозначения стоимости кредита для коммерческих банков используется понятие **ключевой ставки** . Ключевая ставка в Российской Федерации - это минимальная процентная ставка, по которой Центральный банк Российской Федерации предоставляет кредиты коммерческим банкам на одну неделю. Также ключевая ставка показывает максимальную ставку, по которой ЦБ РФ принимает средства от коммерческих банков на депозит.

Значение ключевой ставки можно узнать на сайте ЦБ РФ на главной странице - cbr.ru или в специальном разделе “Ключевые показатели” .

С 28.02.2022 ключевая ставка составляет 20 %. Это не значит, что вы можете вложить средства в коммерческом банке по этой ставке или, исходя из ее значения, подсчитать ту ставку, по которой вы сможете вложить средства. Но если ключевая ставка снизится, то, скорее всего, через некоторое время будут снижены и ставки по вкладам в коммерческих банках.

Кроме значений ключевой ставки на странице сайта ЦБ РФ можно увидеть текущий уровень инфляции (на соответствующий месяц года), а также «цель по инфляции». Дело в том, что российский центральный банк проводит политику «таргетирования инфляции», то есть цель монетарной политики ЦБ РФ – в том, чтобы поддерживать заданный уровень инфляции, (цель по инфляции).

Термин “ставка рефинансирования” вы также можете встретить в российской практике.

С помощью этой ставки в Российской Федерации рассчитываются штрафы и пени за просроченные выплаты, а также налоги на доходы от процентов. Ставка рефинансирования в Российской Федерации официально приравнена к ключевой ставке с начала 2016 года.

6.1.3. Сбережения и инвестиции

Инструменты сбережения и инвестиций отличаются **доходностью** , **ликвидностью** и **риском** , причем эти характеристики часто взаимосвязаны. Часто вместо риска какого-либо инструмента говорят о его **надежности** . Надежность инструмента - это его способность противостоять рискам.

Доходность за период - это то, на сколько процентов увеличилась вложенная сумма за этот период. Однако при сравнении различных сберегательных возможностей чаще всего невозможно заранее в точности определить, какую сумму вы заработаете, и вам понадобится понятие **ожидаемой доходности** - то есть предполагаемая заранее доходность за период. Теоретически работает следующая закономерность: чем выше риск, то есть вероятность появления потерь и их величина, тем выше ожидаемая доходность. Фактически более высокая доходность компенсирует более высокий риск для инвестора. Разницу между доходностью высокорискового актива и низкорискового экономисты называют премией за риск.

Ликвидность - это способность актива быстро превращаться в деньги. В большинстве случаев действует похожая закономерность - высокодоходные активы обычно не слишком ликвидны, хотя неликвидные активы бывают и низкодоходными, и высокодоходными.

Наиболее ликвидный актив - это наличные деньги. Если у вас есть наличные деньги, то вы сразу можете что-то на них купить. Нужно отметить, что не все наличные деньги одинаково ликвидны. Это понимает каждый, кто хотя бы раз пытался расплатиться пятитысячной купюрой в маршрутке или совершить относительно крупную покупку, заплатив мешочком мелочи. При этом наличные деньги, разумеется, не приносят никакого дохода, а только теряют в покупательной способности во времени за счет инфляции.

Чуть менее ликвидны деньги на банковском текущем счете (например, счете, куда приходит ваша заработная плата) - текущий счет не имеет ограничений по снятию денег [1]. В настоящее время практически в любом торговом или развлекательном заведении крупных городов у вас примут карточку для оплаты товара или услуги или вы сможете снять деньги в ближайшем банкомате (хотя в этом случае возможны ограничения на снятие большого количества денег). Средства на текущем счете либо не приносят дохода вовсе, либо приносят совсем небольшой (доли процента). Когда экономисты говорят о деньгах в экономике, обычно они имеют в виду именно наличные и деньги на текущих счетах как наиболее ликвидные.

Следующие по ликвидности – срочные вклады (или депозиты – мы будем употреблять эти термины в соответствии с устоявшейся практикой – разницы между ними нет). Доходность срочных вкладов обычно выше, чем вкладов до востребования (то есть таких, забрать которые можно в любой момент без потери процентов). В России возможность досрочного снятия средств с депозита (как правило с потерей процентов) делает эти вклады достаточно ликвидными.

Доходность, ликвидность, надежность

Следом за ними по ликвидности идут прочие активы, в которые вы можете решить вложить средства. Одни относительно более ликвидны: продать их достаточно легко - иностранная валюта, ценные бумаги, золото. Такие активы, как недвижимость, предметы искусства или антикварная мебель, которые также являются предметами инвестирования, продать сложнее. Ликвидность этих активов куда ниже, они могут принести очень большую доходность, хотя и риск потерь может быть весьма велик.

1. Если только речь не идет не идет о подозрительных операциях в рамках борьбы с отмыванием денег и терроризмом (115-й ФЗ). Подозрительной при снятии со счета считается сумма в 600 тысяч рублей.

Чтобы выбрать подходящий для ваших целей способ сбережения, нужно определиться с тем, какая ликвидность (то есть та легкость, с которой вы сможете получить свои сбережения) вам подходит. Для того чтобы определить, какая степень ликвидности вам подходит, нужно сформулировать финансовые цели (подробнее в главе 4). В случае если вы откладываете средства, чтобы создать подушку безопасности, вам нужен быстрый доступ к сбережениям в необходимый момент - в этом случае вам подойдет текущий счет или краткосрочный вклад (о выборе вклада см. раздел 2.2). Если же вы делаете сбережения на пенсию, доступность средств в любой момент для вас не будет играть такой роли (о пенсионных накоплениях подробнее см. главу 11 “Пенсии”). Накопленные средства также можно инвестировать с целью получения дополнительного дохода - для такой цели ликвидные, но низкодоходные депозиты не подходят.

Выбор подходящего вам баланса между риском и доходностью также зависит от финансовых целей - например, для средств подушки безопасности не подходят механизмы, предполагающие большой риск или низкую ликвидность. Для целей инвестирования средств может подойти разный баланс риска и доходности - в отличие от сохранения резервного фонда, это может быть и высокий риск, сопровождающийся высокой доходностью. Дальнейший выбор зависит уже от того, насколько сильно вы готовы рисковать.

Раздел 6.2. Кому отдать деньги?

К содержанию

6.2.1. Как выбрать банковский вклад?

Банковский вклад, или депозит, - это денежные средства, переданные их владельцем в банк для сохранения и получения дохода. Латинское слово depositum означало вещь, отданную на хранение. Но обычно при передаче вещи на хранение хозяин вещи платит хранителю за услугу, а с банковским вкладом ситуация обратная - проценты вкладчику платит банк. Почему? Потому что, получив эти деньги, банк не обязан держать их в своем офисе, а может пустить их в оборот от собственного имени и получать доходы - например, выдать кредит кому-то другому и брать за это проценты.

Понятно, что проценты по выданному кредиту должны быть выше процентов по вкладу - таким образом банк получает доход за посредничество между вкладчиками и заемщиками. Часть этого дохода тратится на обеспечение деятельности банка (например, зарплату операционистов), часть - для создания резерва на случай различных рисков (например, риска невозврата кредита заемщиком). Оставшаяся часть дохода - это прибыль банка.

Принятие вкладов и выдача кредитов - основная, но не единственная деятельность банка. Также банк организует расчеты для своих клиентов, может заниматься валютными операциями, операциями с драгоценными металлами и многим другим.

Когда вы вносите средства на депозит, вы фактически даете банку деньги в долг. При этом банк обязуется средства вам вернуть в установленный срок и еще заплатить проценты за пользование вашими деньгами. Это и есть три главных принципа отношений между должником и кредитором - **возвратность, срочность и платность** : деньги даются в долг, они подлежат обязательному возврату через оговоренный срок (либо по требованию кредитора), при этом за пользование этими средствами взимается плата в виде процентов. Такие же принципы действуют в том случае, если вы берете у банка кредит.

Проценты вкладчикам банк платит, чтобы заинтересовать потенциальных вкладчиков - привлечение вкладов является для банка условием получения доходов. Если бы у банка не было возможности распорядиться привлеченными средствами и получить благодаря этому доход, то он не платил бы вкладчику никаких процентов, а еще и взимал бы плату за хранение. Именно так и происходит, если наличные денежные средства помещаются в банковскую ячейку и хранятся там без движения.

Если вкладчик Иванов поместил на депозит в Сбербанке или в ВТБ 50 тысяч рублей, это не значит, что где-то в кассе, или в сейфе, или в подвале этого банка лежит пачка денег с надписью “Вклад Иванова И.И.”. Строго говоря, у господина Иванова есть только **право требования** к банку на 50 тысяч рублей, а также на определенную сумму процентов, а те

деньги, которые он принес в банк, уже давно переданы кому-то другому. Более того, вкладчик несет риск, связанный с платежеспособностью банка, - банк может разориться и не вернуть вклад. Существуют разные способы борьбы с этим риском.

Вкладчиком может быть как физическое, так и юридическое лицо, а вот право принимать вклады имеет только специализированная финансовая организация - банк. Если же в похожие отношения с клиентами вступают другие финансовые организации, например кредитные потребительские кооперативы (КПК) или микрофинансовые организации (МФО), то эти отношения оформляются договорами займа, а не договорами банковского вклада [1] .

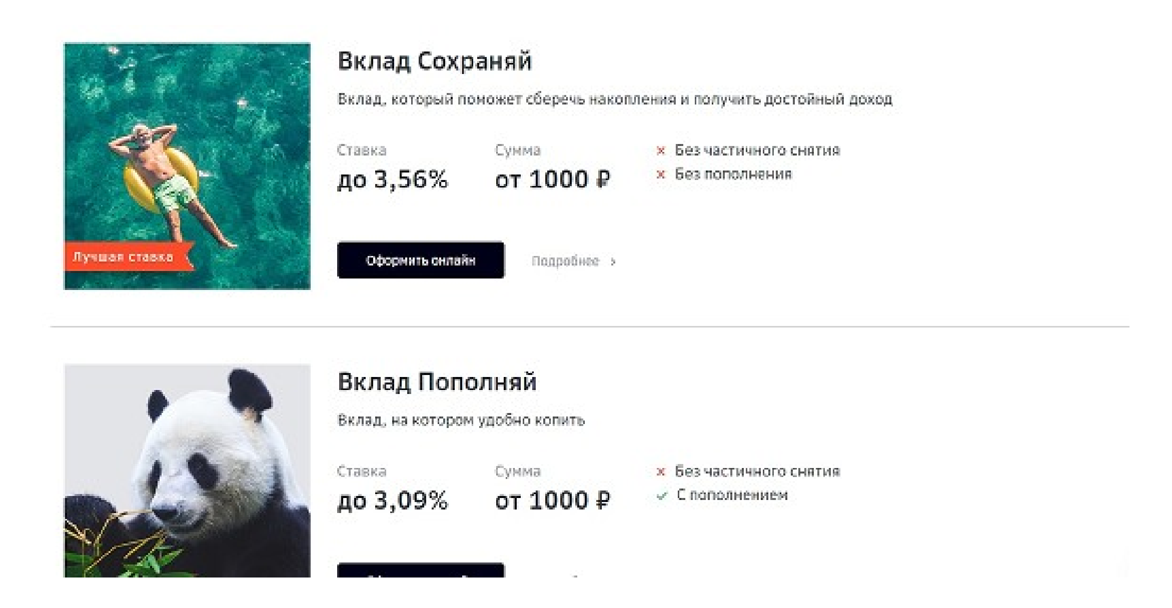
Банковские вклады обычно не приносят вкладчикам сверхдоходов, но обычно обладают высокой надежностью и хорошо подходят для постепенного накопления средств.

Основные характеристики вклада: на основании чего делать выбор?

Чтобы выбрать, в какой банк и на каких условиях вложить деньги, нужно определиться со следующими параметрами вклада: валюта, срок, процентная ставка и порядок ее начисления, возможность пополнения, условия досрочного снятия средств, возможность продления срока вклада (пролонгации).

Банки обычно предлагают не один, а несколько различных видов вкладов (линейку вкладов), чтобы соответствовать разнообразным запросам разных клиентов. В качестве дополнительного маркетингового хода для этих вкладов придумываются красивые и броские названия.

Ниже приводится скриншот линейки срочных вкладов Сбербанка (по состоянию на середину июля 2021 года [2]).



1. Понятие “вкладчик” используется также в отношении клиентов негосударственных пенсионных фондов (НПФ), но содержание отношений между финансовой организацией и ее клиентом там совершенно иное. И сами эти договоры называются по-другому: пенсионные договоры, или договоры негосударственного пенсионного обеспечения.
2. См.: http://data.sberbank.ru/moscow/ru/person/contributions/deposits/

А. Валюта вклада

Теоретически можно открыть вклад в любой валюте , операции с которой осуществляются в банках Российской Федерации, например в английских фунтах, японских иенах, канадских долларах, шведских кронах. Однако большинство банков принимают депозиты только в рублях, долларах США или евро. В дальневосточных регионах иногда встречаются депозитные продукты в иенах и юанях - но даже там они экзотичны.

Открытие вклада в альтернативной валюте может быть оправданным, например, если у вкладчика есть задача накопить сумму на какие-либо конкретные покупки или заграничную поездку, где траты предстоят именно в такой валюте.

Доходность валютного вклада при пересчете в рубли зависит не только от предлагаемой банком ставки процента, но и от роста курса валюты вклада. Поэтому выбор валюты вклада зависит и от ожиданий относительно изменений валютных курсов в сопоставлении с величиной предлагаемых процентов. Понятно, что вкладчик, ожидающий стабильности валютных курсов в течение срока своего депозита, вряд ли выберет валютный вклад, если проценты по нему будут ниже, чем по рублевому. Но, если он ожидает роста курса иностранной валюты, к примеру на 10 % за год, и банк предлагает ставку по вкладу хотя бы 1 %, это вложение будет рассматриваться вкладчиком как потенциально более выгодное, чем рублевый депозит под 9–10 %.

Б. Срок вклада

Существует два основных вида банковских вкладов с точки зрения срока их возврата.

- **Срочный вклад** - вклад, внесенный на определенный срок (например, на три года). Срочные вклады приносят более высокий процент, чем вклады до востребования, так как банк как будто бы может спокойно выдать полученные средства в кредит, в меньшей степени беспокоясь об их досрочном снятии.
- **Вклад до востребования** - вклад без указания срока хранения, который возвращается по первому требованию вкладчика. По таким вкладам обычно не начисляется процент или он минимален. Как правило, допускается пополнение вклада до востребования и снятие с него части суммы. Вклад до востребования достаточно сильно похож на текущий счет.

Возврат денег банком

Когда говорят о банковском вкладе как способе сбережения денег, обычно имеют в виду именно срочные вклады. Чтобы получить более-менее заметный доход, вкладчик должен быть готов расстаться со своими деньгами на год или больше. Но что, если деньги понадобятся ему раньше, чем истечет срок вклада? Далее →

В. Проценты на вклад

Банки предлагают разные процентные ставки (в годовом исчислении) по вкладам разного размера и разной продолжительности. По крупным вкладам ставки практически всегда выше, чем по мелким. Мелкие вклады для банка менее выгодны - для каждого вклада банк несет издержки по приему средств, их инкассации, ведению счетов, хотя получаемая сумма невелика. Поэтому банк готов платить крупным вкладчикам больший процент.

Между сроком и ставкой простой зависимости нет. Самая низкая ставка - по вкладам до востребования, затем обычно идет рост по мере удлинения срока, что выглядит логичным: чем больше срок, на который банк получил деньги вкладчика, тем спокойнее он может ими распоряжаться. Но по наиболее длинным вкладам - от одного года, иногда и от полугода - ставка в годовом исчислении может опять снизиться. Почему?

Главная причина в том, что закон запрещает банку снизить процентную ставку по срочному вкладу в одностороннем порядке, пока действует договор со вкладчиком. Поэтому, если банк ожидает общего снижения процентных ставок в экономике, ему невыгодно предлагать высокие ставки на длительный срок.

А вот размер процентной ставки по вкладам до востребования банк вправе изменять, в том числе в сторону уменьшения, если договором не предусмотрено иное.

Чрезмерно высокие ставки по вкладам могут являться индикатором скрытых проблем у банка: вполне возможно, что банк начинает привлекать средства по повышенным ставкам, чтобы срочно “заткнуть дыру” в балансе, когда других источников пополнения средств у него не осталось. Если банк предлагает вклады со ставками, существенно превышающими среднерыночную, необходимо крепко подумать, размещать ли средства в этом банке (о последствиях краха банка для его вкладчиков см. в разделе 3). Со своей стороны государство борется со слишком высокими ставками по депозитам своими методами: ограничивает превышение ставки над средней по системе, увеличивает отчисления в фонд страхования вкладов с таких депозитов и облагает процентные доходы, превышающие определенный уровень, налогом на доходы физических лиц.

Накопительные счета

Запрет для банков менять процентную ставку по срочным вкладам привел к появлению такого любопытного финансового продукта, как накопительные или сберегательные счета: банк предлагает клиентам не срочный вклад, а вроде бы текущий счет, с которого можно в любой момент взять деньги и в любой момент добавить, но если при этом остаток по счету достаточно велик, то на него начисляются проценты по ставкам, сопоставимым с процентами по срочным вкладам. При этом банк может регулярно менять ставки, может рассчитывать проценты по достаточно сложным формулам. Вот, например, данные с сайта "Альфа-Банка" по накопительному счету - см. скриншот: Далее →

Г. Способы начисления процентного дохода

Проценты могут начисляться в конце срока вклада или периодически, к примеру раз в месяц. Когда проценты начисляются периодически, то банк их может выплачивать вкладчику сразу, а может добавлять к сумме вклада. Возможны следующие варианты:

- проценты сразу выплачиваются вкладчику и не увеличивают сумму вклада;
- проценты присоединяются к сумме вклада (капитализируются), и следующее начисление процентов производится уже на возросшую сумму вклада с учетом предыдущих начисленных процентов - тогда говорят о сложных процентах;
- проценты отражаются в учете банка как причитающиеся вкладчику, но они не присоединяются к сумме вклада, следующее начисление процентов производится только на первоначальную сумму вклада - тогда говорят о простых процентах.

Обычно процентные ставки по вкладам с промежуточными процентами ниже, чем по вкладам с разовым начислением процентов в конце срока. Вклады с начислением промежуточных процентов и их капитализацией (присоединением к сумме вклада) или выплатой означают дополнительные расходы для банка.

Для вкладчика более частое начисление процентов выгодно с точки зрения страхования вкладов. Система страхования вкладов страхует не только первоначальную сумму вклада, но и проценты, которые были добавлены к сумме вклада.

Расчет суммы вклада

Пример 1. 50 000 рублей помещается в банк под 5 % годовых. Определите сумму вклада через два года, если проценты начисляются по простой ставке раз в год. Далее →

Сложные проценты, очевидно, сложнее для расчетов - это было особенно значимо до изобретения вычислительной техники. Однако экономически они более справедливы. Ведь если банк начислил вкладчику проценты, но не выплатил их, значит, он пользуется как первоначальным вкладом, так и суммой процентов. Поэтому справедливо начислять проценты за следующие периоды на возросшую сумму, а не только на первоначальный вклад.

Ставка процента может быть фиксированной, а может быть плавающей. Если ставка фиксированная, то доходность устанавливается один раз и на весь срок. Плавающая ставка может меняться в течение времени вклада. Ее величина может зависеть от макроэкономических показателей - ставки рефинансирования, курса валюты, цены на золото и так далее. Выбор такого депозита зависит от того, насколько вы готовы рисковать.

Также ставка процента может меняться в зависимости от того, сколько средства уже пролежали в банке. Например, первые полгода клиент получает 4 % годовых, вторые полгода - 4,5 % годовых, а со второго года и до конца вклада - 5 % годовых. Процентная ставка не всегда меняется по нарастающей - иногда в начале вклада процент высок, а к концу он падает. Подобные предложения привлекательно выглядят - часто в рекламе пишут “процентная ставка до 12 % годовых”, указывая только наиболее высокую из действующих процентных ставок. Однако итоговая годовая доходность по таким вкладам зачастую меньше доходности по депозитам с фиксированной ставкой.

Сравнивать доход от вкладов с разными периодами начисления процентов и разными ставками поможет **эффективная процентная ставка** . Эффективная процентная ставка - это такая ставка, начислив которую можно получить тот же итоговый доход, что и начисляя проценты по сложным условиям депозита. Эффективную процентную ставку можно посчитать по следующей формуле:

$$r = \left(1 + \frac{i}{n}\right)^n - 1,$$

где i – ставка за год, n – количество периодов, в которых будут начислены проценты (например, n=12 в случае, если проценты начисляются каждый месяц).

С помощью такого расчета можно сравнивать не только вклады, но и кредиты, в таком случае ставка называется полной стоимостью кредита (ПСК). Подробнее о ней можно узнать в главе “Кредиты” .

Чтобы посчитать эффективную процентную ставку за другой период (например, за полгода), нужно немного модифицировать формулу:

$$r = \left(1 + i * \frac{d}{y}\right)^n - 1,$$

где i – ставка за год, n – количество периодов, в которых будут начислены проценты (например, n=6 в случае, если вклад на полгода), d – количество дней в периоде, а y – количество дней в году.

Пример

Предположим, Владимир хочет положить 100 тыс. рублей на депозит с ежемесячным начислением процентов под 5,5% годовых на 6 месяцев (180 дней). Чему будет равна эффективная процентная ставка по такому вкладу? Какую сумму Владимир получит от банка через полгода? Ответьте на вопросы исходя из того, что в месяце 30 дней, а в году – 365 дней. Далее →

Депозиты с плавающей и фиксированной ставкой

Предположим, вы решили положить 10 000 рублей на один из депозитов - с фиксированной или плавающей процентной ставкой (см. таблицу). В депозите А с фиксированной ставкой 4,5 % проценты начисляются раз в месяц. В депозите Б с плавающей процентной ставкой проценты начисляют раз в период. В первый период - с первого по 180-й день - ставка составляет 4 %, а во второй период - с 181-го дня по 365-й день - 5 %. Далее →

Д. Пополняемость вклада

Пополняемость - это возможность внесения дополнительных средств во вклад в течение срока действия договора. Не на все депозиты можно положить дополнительные средства, потому что это часто невыгодно банку. Представим, что процентные ставки снизились. Тогда клиент предпочтет не открывать новый вклад, а добавить денег на уже имеющийся вклад под прежние, более высокие проценты. Поэтому нет ничего удивительного, если банк устанавливает по пополняемому вкладу более низкий процент.

Кроме того, для пополняемого вклада банк может устанавливать следующие ограничения:

- по сумме дополнительного взноса (минимальная или максимальная сумма, требование о кратности дополнительного взноса некоторой сумме и др.);
- по срокам внесения дополнительных взносов (запрет внесения дополнительных взносов на вклад позднее, чем за некоторый промежуток времени до окончания срока действия договора вклада и др.).

Взимание каких-либо дополнительных комиссий за внесение дополнительных взносов на пополняемый вклад в явном виде не разрешено и не запрещено законодательством. В судебной практике есть примеры признания таких комиссий незаконными.

Е. Размер процентов при досрочном расторжении договора

Как было отмечено выше, если вкладчик досрочно снимает деньги со срочного вклада, по умолчанию проценты за фактический срок вклада будут начислены по более низкой ставке вклада до востребования. Однако некоторые банки, стремясь повысить привлекательность своих депозитов, вводят вклады, в которых ставка процента при досрочном снятии выше, чем ставка вклада до востребования. Банк может изменять размер этой ставки в зависимости от того, как долго в итоге средства пролежали на вкладе. Часто сложно сказать, в какой момент потребуются деньги, положенные в банк, поэтому такой вклад может быть удобен.

Как правило, крупные банки ограничиваются либо сохранением процента за часть срока, либо его частичным снижением. А иногда включают в свою линейку вкладов депозит с сохранением ставки при досрочном снятии, но с более низкой изначальной ставкой, чем по другим депозитам. [1]

Существуют также депозиты, позволяющие частичное снятие средств по специальным условиям. По сути это то же самое досрочное расторжение договора, только не полностью, а частично.

Ж. Возможность пролонгации вклада

Пролонгация вклада - автоматическое продление действия договора вклада после завершения срока его действия без посещения клиентом банка. Возможность и условия автоматической пролонгации определяются договором. По умолчанию, если клиент не забирает вклад, когда срок закончился, договор банковского вклада считается продленным на условиях вклада до востребования (и соответственно, проценты с этого момента начисляются по низкой ставке).

Если пролонгация договором предусмотрена, то чаще всего она осуществляется на тех же условиях, на каких был заключен первоначальный договор, в том числе на тот же срок. Однако процентная ставка станет такой, какая предусмотрена по данному виду вклада в момент пролонгации. Банк, скорее всего, не будет автоматически продлевать договор, если вклад такого типа уже исчез из его депозитной линейки.

Договор банковского вклада

Договор банковского вклада предполагает, что кредитная организация вернет клиенту сумму депозита с процентами на условиях, прописанных в договоре. В простом договоре банковского вклада будет указана сумма вклада, срок, валюта вклада, процентная ставка и способ начисления процентов, порядок возврата вклада, возможность пополнения и частичного использования средств вклада, возможность пролонгации вклада.

Простой договор банковского вклада обязательно должен быть заключен в письменной форме в двух экземплярах, один из которых должен быть передан клиенту. Клиент должен проверить правильность написания имени, паспортных данных и других реквизитов, а также наличие на договоре печати банка, подписи работника банка, наличие номера договора и даты.

---

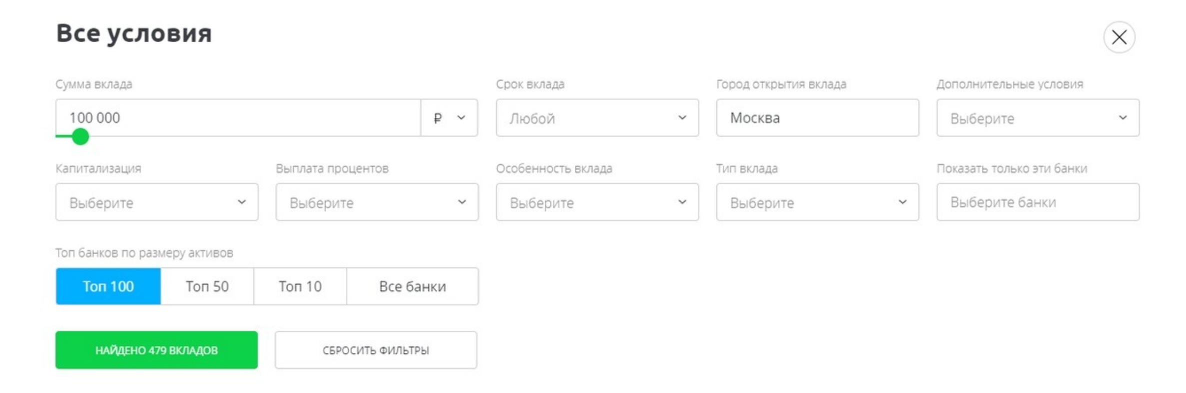
1. См., например: http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8668093.

Однако есть и другие варианты заключения договора о банковском вкладе, например договор о комплексном банковском обслуживании. После заключения такого договора любые дальнейшие договоры (например, о банковском вкладе) могут заключаться в устной форме.

Комплексный договор о банковском обслуживании: правовые и технические вопросы

С формально-юридической точки зрения внесение вклада в банк требует заключения между банком и клиентом специального договора, именуемого в Гражданском кодексе "договор банковского вклада". Но в последнее время банки практикуют также заключение комплексных договоров, называемых договорами о банковском обслуживании или еще каким-то сходным образом. Такие договоры предусматривают для клиента возможность получения разных видов услуг, таких как ведение счетов, в том числе карточных, банковские вклады, кредитование и так далее. То есть договор о банковском обслуживании включает в себя элементы разных видов договоров. Клиент, который заключил такой договор, в дальнейшем может подключать отдельные услуги (например, открывать новые вклады) уже дистанционно, без посещения офиса банка, если это предусмотрено договором. Далее →

Сравните различные депозиты с заданными условиями (сумма, срок, валюта, выплата процентов и др.) с помощью сервисов www.banki.ru , www.sravni.ru . Ниже для ориентира приведены скриншоты с сайта www.sravni.ru .



Подбор вклада на сравни.ру (рис.1)

МКБ	до 5,50% «МКБ. Практичный»	50 000 ₽ - 20 000 000 ₽ На срок 300 дней	Без капитализации Выплата % в конце срока Пополнение Без частичного снятия
скб › банк Еще 11	до 5,90% «Обыкновенное чудо!!» Только на Сравни.ру	10 000 ₽ - 100 000 000 ₽ На срок 1080 дней	Без капитализации Выплата % ежемесячно Пополнение Без частичного снятия
ЛокоБанк Еще 8	до 4,90% «Получай проценты. Промо.» Только на Сравни.ру	50 000 ₽ - 5 000 000 ₽ На срок 400 дней	Без капитализации Выплата % ежемесячно Пополнение Без частичного снятия
МКБ	до 5,50% «Накопительный счет»	от 1 ₽ На срок от 1 дня	Капитализация ежемесячно Выплата % ежемесячно Пополнение **Для клиентов банка**

Подбор вклада на сравни.ру (рис.2)

Вопросы налогообложения

Важно понимать, что сама сумма ваших сбережений на банковских вкладах и счетах налогом не облагается. Деньги на вашем банковском вкладе или счёте – это ваше имущество, а не доход, поэтому они не облагаются налогом на доходы физических лиц (НДФЛ). Под налогообложение подпадает только процентный доход, который вы получили по вкладам и другим банковским счетам.

1 января 2021 года вступили в силу отдельные поправки, предусмотренные Федеральным законом от 1 апреля 2020 г. № 102-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Они изменили порядок обложения НДФЛ процентов по вкладам (остаткам на счетах) в российских банках.

НДФЛ с процентного дохода по банковским вкладам (остаткам на счетах) нужно было платить и раньше. Этим занимался банк как налоговый агент, в котором клиент хранил деньги, который самостоятельно рассчитывал и удерживал налог. Делать приходилось такое очень редко. НДФЛ в размере 35% платили с процентов, которые превышали минимальный порог: для вкладов в рублях этот лимит равнялся ставке рефинансирования Банка России плюс 5 процентов, по валютным вкладам – 9% годовых. Найти ставки по вкладам, превышающие установленный минимальный порог, в 2020 году было уже невозможно, с 2015 года Банк России рекомендует банкам не превышать базовый уровень доходности вкладов, рассчитываемый на основе значений максимальных процентных ставок по вкладам банков, привлекших две трети общего объема вкладов населения, более чем на 2% (в случае превышения предусмотрены повышенные отчисления в фонд страхования вкладов для банков).

В 2021 году сумма налога зависит не от ставки конкретного вклада, а от того, сколько процентных доходов вы получили за год по всем вашим банковским вкладам и счетам, за исключением эскроу счетов (в основном используются для расчетов по сделкам, в частности, по сделкам с недвижимостью). При этом не имеет значения, сколько у вас

вкладов (счетов), в одном или нескольких банках, в какой валюте, с какой периодичностью выплачиваются проценты.

Суммируется весь процентный доход как по рублевым, так и по валютным вкладам:

- проценты на остаток по карте и по накопительным счетам в рублях тоже считаются, если ставка по ним превышает 1% годовых – весь год или хотя бы какое-то время в течение года, за который вы платите налоги.
- выплата процентов в иностранной валюте (независимо от размера ставки) для целей налогообложения пересчитывается в рубли по курсу Банка России на дату выплаты дохода.

Если процентный доход превысит доход, не облагаемый налогом, с превышения придется заплатить налог. Доход, не облагаемый налогом, рассчитается как 1 млн рублей × ключевая ставка ЦБ РФ на 1 января отчетного года. На 1 января 2021 года ключевая ставка равна 4,25%. Таким образом, доход, не облагаемый налогом, на 2021 год составляет 1 000 000 руб. × 4,25% = 42 500 руб. – это процентный доход, с которого вам не нужно платить налог в 2021 году.

Ставка НДФЛ с 1 января 2021 года для процентных доходов по банковским вкладам и счетам составляет 13% как для налоговых резидентов (тех, кто проводит на территории страны не менее 183 календарных дней в течение 12 месяцев подряд), так и налоговых нерезидентов, которые получают процентные доходы в России.

Все банки до 1 февраля года, следующего за отчетным, будут обязаны направлять в налоговый орган информацию о процентных доходах всех клиентов по вкладам и счетам. Сумму налога рассчитает налоговый орган на основе полученной информации из всех банков. Клиенты получат единое уведомление от налогового органа с расчётом суммы к уплате, которое останется проверить и оплатить до 1 декабря удобным для них способом: в любом отделении банка, в личном кабинете на сайте налоговой инспекции или через сервис ФНС «Заплати налоги».

Каким образом все будет работать на практике – разберем на примере. Общая формула выглядит так:

НДФЛ с процентного дохода по банковским вкладам (остаткам на счетах) = (суммарный полученный процентный доход — доход, не облагаемый налогом) * 13%, где

• суммарный полученный доход – доходы, полученные клиентом по вкладам и счетам и подлежащие налогообложению по ставке НДФЛ;

• не облагаемый налогом доход – не облагаемая НДФЛ сумма, рассчитываеая как 1 млн рублей, умноженный на ключевую ставку ЦБ РФ, действующую на начало года.

1 июля 2020 года вы открыли на один год банковский вклад на сумму 1,2 млн рублей со ставкой 5% годовых, по которому предусмотрена выплата процентов в конце срока. Ключевая ставка ЦБ РФ на 1 января 2021 года равна 4,25 %.

1. Подсчитаем, с какой суммы будет взиматься НДФЛ, то есть налоговую базу: суммарный полученный доход (1,2 млн руб. под 5% годовых) – не облагаемый налогом доход (1 млн руб. и ключевая ставка 4,25%) = 60000 — 42500 = 17500 рублей.

2. Подсчитаем размер налога: 17500 * 13% = 2275 рублей.

Стоит обратить внимание:

• Доход учитывается за тот год, в котором банк ее фактически выплатил, а за какие периоды он начислил эти проценты — неважно. При этом если проценты зачисляются банком в счет пополнения того же вклада клиента, то доход в виде таких процентов учитывается при обложении НДФЛ в том налоговом периоде, в котором было зачисление этих процентов.

• Доход от роста курсовой стоимости (для валютных вкладов) налогом не облагается, а убыток не уменьшает размер налогового платежа.

• К налогооблагаемой сумме можно будет применять налоговые вычеты – важно при отсутствии или небольших доходах, облагаемых НДФЛ.

• Освобождения от налогообложения для отдельных категорий налогоплательщиков не предусмотрено.

• При размещении суммы с ежемесячной выплатой процентов можно избежать уплаты налога или сократить его, если доход по вкладу разнесен между двумя или тремя налоговыми периодами (календарными годами). Так, открытый 1 июля 2021 года двухлетний вклад на сумму 1,4 млн рублей под 4,5% с ежемесячной выплатой процентов принесет вкладчику в 2021 году 31500 руб., в 2022 году – 63000 руб., в 2023 году – 31500 руб. Заплатить налог придется только, скорее всего, за доход, полученный в 2022 году (все будет зависеть от ключевой ставки Банка России на 1 января 2022 года). А если бы условия вклада предусматривали выплату всех процентов в конце срока, то налог пришлось бы уплатить годом позже, но в гораздо большем размере.

Риски вкладчика

Главный риск вкладчика - это шанс не получить обратно своих денег с процентами. Это может произойти по разным причинам - из-за разорения банка, недобросовестного поведения его руководства или сотрудников, а также из-за отзыва лицензии банка и прекращения его деятельности по причинам, не связанным с финансовыми проблемами (например, нарушение законодательства об отмывании доходов, полученных преступным путем и т.п.). Такой риск называется кредитным риском. Для небольших и средних вкладов (менее 1,4 млн рублей) эти риски в целом покрыты системой страхования вкладов, но и там вкладчика могут поджидать неприятные сюрпризы (подробнее см. в разделе 3).

Кроме кредитного риска, есть и другие виды рисков. Например, вкладчику могут неверно начислить проценты или может не хватить наличных в кассе, когда он попробует забрать средства. Такой риск называется операционным. Вкладчик может невнимательно прочитать договор или неправильно понять его условия - например, касающиеся пролонгации или пополнения вклада. Это правовой риск. Если вклад был сделан в валюте, то из-за колебаний курсов валют говорят, что вкладчик столкнулся с валютным риском, если сумма вклада в пересчете на рубли уменьшилась.

Системно значимые банки

Системно значимые банки - это самые крупные банки в России. От того, насколько они финансово устойчивы, зависит положение российской финансовой системы в целом. Поэтому к таким банкам предъявляются повышенные требования: они должны иметь достаточно ликвидных средств, чтобы выдержать небольшие "набеги вкладчиков", а также достаточно капитала, чтобы исполнить все обязательства перед кредиторами. Если у системно значимого банка появляются финансовые проблемы, то регулирующие органы предпринимают действия для спасения этого банка - проводят санацию. Банк, который не имеет значения для устойчивости финансовой системы, в аналогичной ситуации просто ликвидируют. Далее →

Депозиты в иностранных банках

Российское законодательство не запрещает обычным гражданам, не состоящим на государственной службе, иметь счета в зарубежных банках. Они должны быть своевременно продекларированы налоговым органам и (в большинстве случаев) требуется ежегодная декларация об операциях по счету. Принципы выбора банковского депозита, описанные в этом разделе, одинаковы и в России, и за ее пределами. Принципиально отличаться могут правила страхования депозитов и выплат иностранным клиентам банков соответствующей страны. Системы страхования вкладов создаются в первую очередь для защиты собственных граждан, и вклады иностранцев могут не покрываться страхованием, либо объем страхового покрытия окажется существенно ниже, чем в стране проживания вкладчика.

Исландский финансовый кризис

Исландский финансовый кризис был спровоцирован накоплением тремя крупнейшими банками страны и их "дочками"[^Дочерняя компания - филиал крупной компании, организованный в форме отдельного юридического лица] (более 90 % активов банковской системы на начало 2008 года) долгов в иностранной валюте. В результате успешных спекуляций объем банковской системы на пике роста превышал в девять раз ВВП страны. Коллапс мировых кредитных рынков летом 2007 года привел к росту проблем с рефинансированием внешних займов, резкому обесценению валюты. В конце сентября - начале октября 2008 года правительство Исландии национализировало крупнейшие банки и ввело мораторий на обслуживание ими внешних долгов, включая депозиты иностранных граждан. Далее →

Сберегательные сертификаты

Наряду с обычными депозитами банки раньше предлагали своим клиентам особые ценные бумаги – сберегательные сертификаты. Такой сертификат удостоверял право владельца получить деньги в определенный срок в банке, который выдал сертификат. При этом владелец такой ценной бумаги, если ему хотелось досрочно получить деньги, мог перепродать ее кому-нибудь другому. Однако, с 1 июня 2018 года в России стало нельзя иметь «безымянные» финансовые активы – вклады и сертификаты «на предъявителя», анонимные кошельки. Оставшиеся после 1 июня 2018 года на руках сертификаты продолжают действовать до окончания их срока.

Технически законодательство разрешает выпуск именных сберегательных сертификатов, однако найти банк, которых их продает, будет весьма затруднительно.

6.2.2. Вклады в потребительские кооперативы и микрофинансовые организации

Микрофинансовые организации (МФО) и кредитные потребительские кооперативы (КПК), как и банки, имеют право привлекать средства граждан. Однако у вложений в эти финансовые институты есть некоторые особенности.

По закону "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" минимальная сумма вклада в МФО для физических лиц - 1,5 млн рублей. Не все микрофинансовые организации принимают средства от населения. Однако те, кто принимает, платят достаточно высокий процент (8–20% годовых в 2021 году).

Также плюс инвестирования в микрофинансовую организацию - простота оформления сделки, в отличие от банковского депозита. В большинстве случаев договор может быть заключен по телефону или онлайн, а документы на подпись будут высланы клиенту курьером.

Однако инвестиции в микрофинансовые организации не страхуются системой страхования вкладов, поэтому в случае банкротства микрофинансовой организации велика вероятность полностью потерять свои средства. Таким образом, инвестиции в микрофинансовую организацию - достаточно рискованное мероприятие, даже несмотря на то что все такие финансовые институты проходят проверку Банка России перед получением статуса микрофинансовой организации.

Доход по вкладу в МФО в обязательном порядке облагается НДФЛ в размере 13 %, независимо от уровня процентной ставки.

Если вы приняли решение вложить свои средства в МФО, стоит выбирать организации со значительным уровнем собственных средств и сроком присутствия на рынке. Хорошим знаком будет наличие кредитного рейтинга одного из российских рейтинговых агентств. Перед оформлением вклада внимательно прочитайте договор и проверьте МФО в реестре на сайте Банка России.

Не стоит вкладывать в МФО подушку безопасности или единственные сбережения - для сбережений такого типа финансовый риск МФО неприемлем.

Пирамида

Согласно отзывам клиентов Benefit Finance в интернете, менеджеры проекта сообщают, что деятельность Benefit Finance заключается в выдаче микрозаймов. На картинке - рекламное предложение Benefit Finance, предлагающее сделать инвестиции в микрозаймы и обещающее 3,3 % **ежедневного** дохода. Далее →

Кредитный потребительский кооператив (КПК) – группа граждан (или юридических лиц), которая занимается финансовой взаимопомощью своим членам. Такая группа может быть образована по профессиональному, территориальному или любому другому признаку. Механизм работы кредитного кооператива напоминает кассу взаимопомощи – кооператив привлекает средства вкладчиков (членов кооператива) и из этих денег предоставляет займы членам кооператива.

Ставки по вкладам в кредитном кооперативе тоже, как правило, выше банковских, оформление вклада требует минимального пакета документов. Аналогично с микрофинансовыми организациями, вклады в кредитный кооператив не страхуются системой страхования вкладов.

В отличие от МФО, в кредитный кооператив можно вложить и небольшую сумму, необязательно иметь 1,5 млн рублей.

Как правило, все участники КПК должны быть знакомы друг другу: если вас зовут разместить средства в кооперативе на работе, в клубе, религиозной организации - это нормально. Агрессивная реклама и привлечение посторонних должны вызывать подозрение.

6.2.3. Металлические счета

Еще один вид банковских финансовых продуктов - это обезличенный металлический счет (ОМС). Так называют счета, на которых учитываются принадлежащие клиентам драгоценные металлы - золото, серебро, платина или палладий. Счет обезличен не в том смысле, что банк не знает имя или реквизиты владельца - знает, иначе он не мог бы открыть счет. Имеется в виду, что на счете учитываются только граммы металла без указания индивидуальных признаков - количества слитков, серийного номера слитка, пробы, производителя и т.п.

В отличие от денежных счетов, расчеты между металлическими счетами клиентов не производятся, то есть один клиент не может перевести другому на счет немного драгоценного металла. Поэтому металлические счета менее ликвидны. Металлические счета могут быть как без начисления процентов, так и с начислением.

По сути дела, открытие ОМС означает не покупку физического металла, а внесение в банк денег. Внесенные средства условно конвертируются в граммы драгоценного металла по текущему курсу банка на день покупки, который он устанавливает сам с учетом цен на мировом рынке.

Открытие металлического счета - это именно инвестирование в драгоценный металл, со всеми рисками, которые с этим связаны. Цены на драгоценные металлы вовсе не демонстрируют стабильного роста - они могут как расти, так и падать. Ни государство, ни банки не отвечают перед вкладчиком за поведение этих цен. Поэтому результаты инвестирования в драгоценные металлы могут быть совершенно различными: можно как заработать, так и проиграть.

Ниже приведен график цен на золото (в долларах США за тройскую унцию, которая составляет примерно 31,1 грамма):

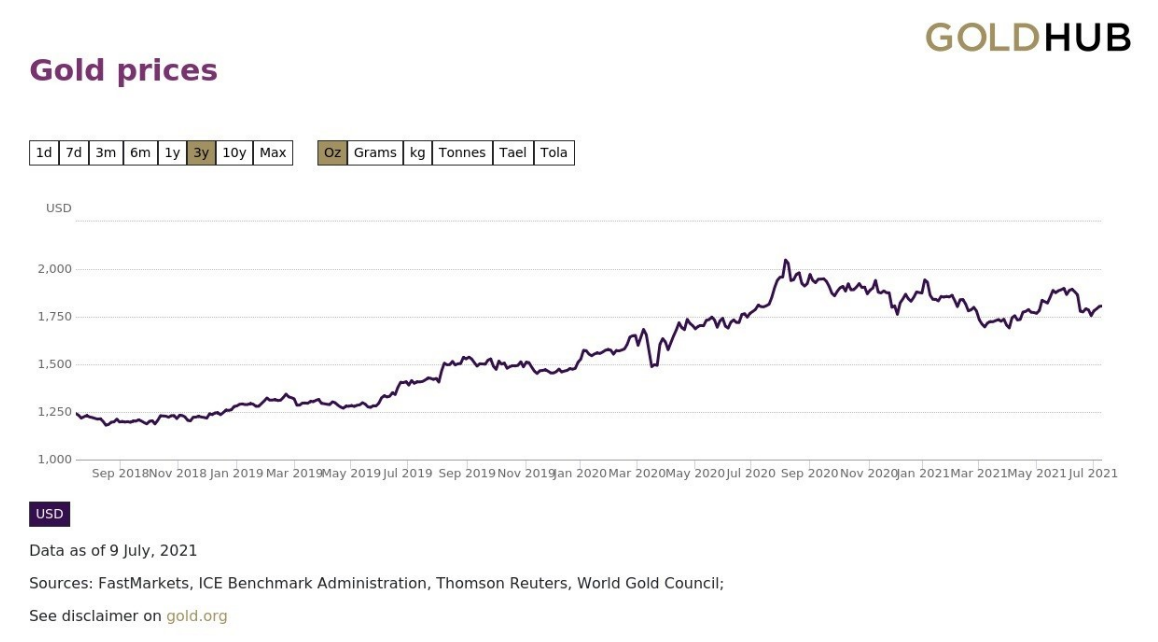


График цен на золото

В 2020 году из-за высокого уровня неопределенности на фоне пандемии COVID-19 цены на золото серьезно увеличились - за полгода доходность составила 17% и обогнала многие глобальные рыночные активы (например, индекс S&P500).

По сравнению с покупкой физического металла (монет или слитков) ОМС имеет определенные преимущества:

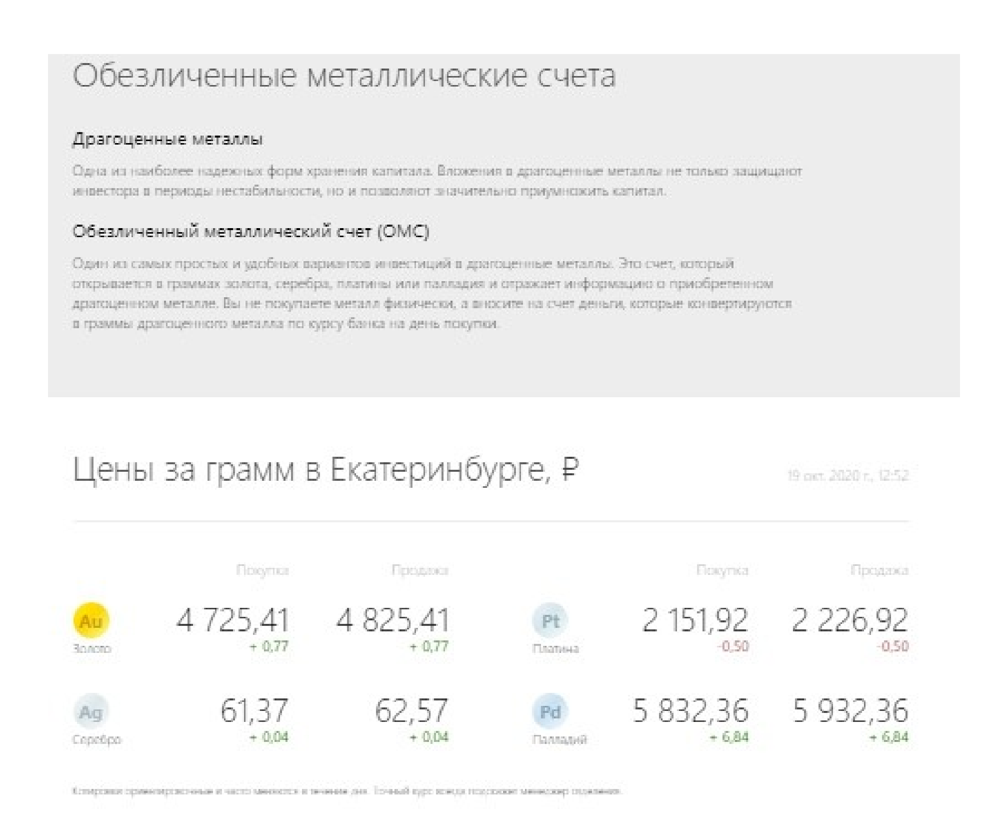
- вкладчику не надо думать, где хранить свои сокровища или платить банку за их хранение;
- он не платит налог на добавленную стоимость (НДС), который возникает при покупке слитков;
- вкладчик может не беспокоиться о качестве металла.

Но есть и минусы. Во-первых, если вы хотите превратить металл с ОМС обратно в деньги, вы можете либо продать его обратно банку, либо получить физический металл. Курс покупки у вас металла определяет сам банк, поэтому курс может быть не очень выгодным. А в случае получения физического металла придется заплатить НДС.

Во-вторых, обезличенным металлическим счетам не обязательно соответствует физическое золото в хранилищах банка - фактически у вкладчика есть только право требования к банку - так же, как и в случае депозита. А система страхования вкладов на ОМС не распространяется. Поэтому если банк обанкротится, то вы рискуете потерять свои сбережения.

В-третьих, доход от роста стоимости драгметалла полностью облагается налогом на доходы физических лиц.

Ниже приводится скриншот про ОМС с сайта Альфа-банка.



6.2.4 Инвестиции в недвижимость

От многих сограждан и даже некоторых советников по инвестициям часто можно услышать мнение о том, что самый правильный вариант инвестиций – инвестиции в недвижимость, именно они в долгосрочном периоде самые доходные и одновременно надежные. Так ли это?

У инвестиций в недвижимость есть несколько ключевых отличий от других доступных для граждан видов инвестиций - вкладов, металлических счетов, фондового рынка. Первое – это низкая ликвидность актива. Снять деньги со вклада или продать облигации на фондовом рынке достаточно просто, а вот продажа квартиры потребует, как минимум, существенных юридических и временных издержек. Так что, если вы хотите иметь возможность достаточно быстро вернуть свои средства в трудную минуту, инвестиции в недвижимость – плохой выбор.

Вторая достаточно очевидная особенность – это высокие барьеры входа. Минимальная сумма вклада, например, в Сбербанке составляет 1000 рублей, большинство брокеров разрешают открывать брокерский счет, начиная с 30 тыс. рублей, а для металлического счета минимальная сумма вложений в Сбербанке составляет цену 1 грамма серебра – около 30 рублей. В случае недвижимости вам понадобится значительно более крупная сумма – скорее всего не меньше миллиона рублей, а уж про стоимость недвижимости в центре крупного города (тем более в столице) можно не говорить.

Третья особенность - необходимость платить налог за владение активом. Если вы покупаете ценные бумаги, вы должны будете платить налог только за доходы, которые эти ценные бумаги приносят, а не за сам факт наличия актива. Но при покупке квартиры или земельного участка вы будете обязаны ежегодно платить налог на недвижимость. В отношении квартиры

будут еще ненулевые коммунальные платежи, даже если в ней никто не живет. Кроме того, при продаже надо будет заплатить налог, если вы владели этой квартирой менее 5 лет. А вот при покупке квартиры при определенных условиях можно получить налоговый вычет (подробнее об этом можно прочитать в главе расходы).

Почему же несмотря на эти довольно явные неудобства, инвестиции в недвижимость остаются очень популярны с точки зрения советников по инвестированию?

Миф 1. Рынок недвижимости всегда растет

Это именно миф - потому что, как и любой другой товар, недвижимость может и дорожать, и дешеветь. В настоящий момент в России роста цен на недвижимость скорее нет . Пожалуй, пятикомнатная квартира внутри Бульварного кольца в Москве действительно вряд ли сильно подешевеет, но можно ли быть уверенным насчет стоимости “однушки” в 30 квадратных метров в жилищном комплексе без инфраструктуры в пригороде? С 2014 по 2018 год цены на недвижимость в большинстве российских городов стояли на месте или падали.

Один из продуктов американской версии этого мифа - ипотечный кризис 2007 года, ставший “спусковым крючком” для мирового экономического кризиса 2008–2009 годов. Он стал результатом убежденности банкиров, что стоимость недвижимости будет только расти, а значит, надежность ипотечного заемщика не очень-то и важна: если он не сможет платить, банк сможет просто забрать дом у заемщика, продать и все равно остаться в плюсе. Однако, когда неплатежи по закладным стали массовыми, недвижимость стала дешеветь, даже в престижных районах.

Миф 2. Можно сдавать квартиру в аренду и получать деньги практически «из воздуха»

Это вовсе не так просто! Во-первых, надо потратить время и усилия (либо деньги - на оплату услуг риэлтора) на поиски хорошего арендатора - аккуратного и платежеспособного, а также на последующее взаимодействие с ним. Во-вторых, владелец квартиры, сданной в аренду, продолжает нести достаточно существенные издержки - налог на недвижимость, частичная оплата коммунальных услуг (арендаторы обычно платят только за свет и воду), ремонт в квартире (особенно после выезда неаккуратных арендаторов), и т.д. . По данным РБК за 2014 год инвестиции в частную недвижимость эконом- и комфорт-класса приносили 4–7% прибыли в год . С тех пор цены на аренду оставались стабильными, а рост цен на жилье восстановился только в 2018 году. Более выгодным вариантом может быть приобретение коммерческой недвижимости – офиса или торговой точки, но и здесь нельзя забывать о количестве дополнительных усилий, которые надо приложить для извлечения дохода. «Из воздуха» точно не получится.

Миф 3. Можно вложиться на этапе «котлована» и получить огромную прибыль, когда дом будет сдан

Можно получить прибыль (впрочем, не огромную, а всего в районе 15–20%). А можно и не получить – если дом не будет достроен. Конечно, после введения поправок в закон, защищающего права дольщиков (214-ФЗ) в 2014 году об обязательном страховании гражданской ответственности застройщиков, риски для таких инвесторов снизились (кстати, как и доходность – еще несколько лет назад такая инвестиция приносила 25–30% годовых).

Однако говорить о том, что риск исключен, нельзя, даже если вы выбрали проверенного и надежного застройщика. Более того, с 1 июля 2019 года существенно изменился порядок продаж квартир на стадии застройки – появились новые гарантии для покупателей, но в процесс включены банки-посредники, что заведомо повысит стоимость финансирования строительства.

Тем не менее покупка недвижимости вполне может быть и хорошей, финансово грамотной инвестицией.

Например, если вы арендуете квартиру, то может оказаться выгоднее приобрести собственную, даже в ипотеку (подробнее об ипотеке можно прочитать в главе Кредиты), а может и нет – все зависит от конкретного случая и требует расчетов. Например, вы хотите купить квартиру за 6 млн рублей. При этом у вас накоплено 2 млн рублей на первый взнос. В настоящее время вы снимаете квартиру за 30 тыс. рублей, а еще 50 тыс. рублей в месяц можете откладывать или вносить за ипотеку. У вас есть два варианта действий: копить на квартиру и снимать жилье или купить квартиру в ипотеку.

1) Снимать жилье и копить на квартиру. В таком случае выгодная стратегия - открыть пополняемый вклад, внести туда 2 млн рублей и каждый месяц дополнительно вносить 50 тыс. рублей, а 30 тыс. рублей тратить на съем жилья. Предположим, ставка по вкладу составляет 6%. Тогда на вкладе за 4 года и 11 месяцев накопится стоимость квартиры - 6 млн рублей, из которых 4,9 млн рублей внесете вы, а 1,1 млн рублей начислит банк в качестве процентов. На аренду вы за это время потратите 1,77 млн рублей. Итого, через 4 года и 11 месяцев вы сможете купить квартиру, потратив на это 6,67 млн рублей.

2) Взять ипотеку. Предположим, что вы возьмете недостающие 4 млн в ипотеку под 9% годовых. Каждый месяц вы сможете отдавать 80 тыс. рублей - 50 тыс. рублей, которые раньше клали на вклад, и 30 тыс. рублей, которые раньше отдавали за аренду. В таком случае вы погасите ипотеку за 5 лет и 3 месяца, потратив на это 7,04 млн, в том числе 1,04 переплаты по процентам.

Исходя из этих расчетов, получается, что в данном случае выгоднее копить на квартиру самому. Хотя нельзя забывать, что эти расчеты не учитывают с одной стороны налог, который вам придется платить за собственную квартиру, увеличившиеся коммунальные платежи (арендаторы обычно платят только за свет и воду), а с другой стороны зависимость от арендодателя.

Ответ в задаче поменяется, если вы захотите купить более дешевую квартиру - например, за 4 млн. В таком случае ипотека будет выгоднее. Или если вы тратите на съем жилья не 30 тыс. рублей в месяц, а 40 тыс. рублей.

Выгодна может быть деятельность рантье и покупка коммерческой недвижимости – но только если вы уверены в том, что вы способны к такой деятельности, она куда ближе к предпринимательству, чем просто вложения средств на депозиты или даже в облигации.

Высокорискованные инвестиции типа покупки недвижимости на стадии котлована также могут быть финансово грамотными – при определенном уровне дохода и сбережений, после того, как вы сравните все альтернативы.

Инвестиции в недвижимость – это не золотая антилопа, которая будет приносить доход волшебным образом, а просто еще одна возможность вложения средств со своими особенностями. Для того, чтобы безопасно и эффективно осуществлять инвестиции в недвижимость, нужно внимательно изучить все особенности, а возможно и проконсультироваться с юристом.

6.2.5. Финансовые пирамиды

Большинство людей, за исключением тех, кто особенно не любит рисковать, хотели бы приумножить имеющиеся сбережения как можно больше и быстрее. Именно на этом желании и зарабатывают организаторы финансовых пирамид.

Организаторы предлагают инвестировать средства в свое предприятие под баснословный процент - порядка 100 % в месяц. Полученные со второй волны инвесторов средства используются, чтобы выплатить первой волне вложенные деньги и прибыль. Инвесторы, обрадованные удачным вложением, рассказывают о своем успехе знакомым или в СМИ, что приводит к ажиотажу и росту количества участников пирамиды. Средства новых инвесторов используются, чтобы погасить задолженность перед предыдущей волной. Естественным образом поток новых инвесторов иссякает (все, кто хотел бы поучаствовать в таком предприятии, уже вложили свои деньги), и организаторы пирамиды больше не могут выплачивать набранные в огромном количестве обязательства.

Выигрывают в пирамиде первые вкладчики и организаторы, исчезающие с оставшимися деньгами последней волны инвесторов, выигрыши обеспечиваются потерями вкладчиков, не получивших свои средства обратно. Такую ситуацию экономисты называют “игрой с нулевой суммой” - сумма выигрышей и проигрышей равна нулю. В этом заключается первое отличие финансовой пирамиды от инвестиций в то или иное производство - отсутствие производства какого-либо продукта (хотя лишь по этому признаку нельзя признавать какое-либо предприятие финансовой пирамидой).

В реальности финансовую пирамиду легко отличить по огромному проценту, мутным объяснениям, каким образом будут инвестированы средства, нагнетанию ажиотажа (“Торопись быть в числе первых!”), броской и неинформативной рекламе.

Некогда известная почти каждому россиянину финансовая пирамида МММ, организованная Сергеем Мавроди, начала свою деятельность в начале 1990-х. Сперва в 1993 году был выпущен почти миллион акций МММ, цена которых постоянно росла за счет ажиотажного спроса. В дальнейшем были выпущены билеты МММ, которые формально не были ценными бумагами, поэтому не регулировались.

50 билетов МММ

Котировку акций МММ определял сам Мавроди два раза в неделю (это называлось “самокотировкой”). Приступы паники среди вкладчиков Мавроди некоторое время сдерживал, повышая стоимость акции. К концу июля 1994 года цены на билеты МММ выросли в 127 раз по сравнению с первоначальной стоимостью, число вкладчиков, по некоторым оценкам, составило 15 млн человек.

29 июля 1994 года выплаты по МММ были остановлены, а в начале августа Мавроди был арестован за уклонение от уплаты налогов. Позднее, уже в 1996-м, против Мавроди было возбуждено уголовное дело о мошенничестве, но осудить его удалось только в 2003 году.

По разным оценкам, пострадали 10–15 млн человек, величина похищенных средств оценивается в 3 млрд рублей. Сложно сказать, сколько еще россияне потеряли в созданных позднее финансовых пирамидах - “Хопер-Инвест”, “Тибет”, “Властилина”.

Реклама МММ-2011

Пирамида МММ-2011 была создана Сергеем Мавроди уже в 2011 году. Казалось бы, прошло всего 20 лет с тех пор, как деньги потеряли миллионы россиян, вложившиеся первую пирамиду МММ. Однако инвестирование в МММ-2011 было не редким событием, как можно было бы предположить, а настолько же массовым явлением, как и в 1994 году.

Подобное поведение людей очень похоже на их поведение в казино или при игре в лотерею: каждый надеется, что именно он окажется среди тех счастливчиков, кому достанется выигрыш.

Финансово грамотное поведение в данной ситуации - никогда не вкладывать деньги в предприятия, которые похожи на финансовую пирамиду.

Схема Понци

Идея финансовых пирамид намного старше, чем печально знаменитое МММ Сергея Мавроди. Первая финансовая пирамида США была организована Чарльзом Понци в 1920-х годах. В основе аферы лежали международные ответные купоны, которые можно было обменять на одну или несколько почтовых марок, и разница валютных курсов США и Европы. Понци посчитал, что купоны, приобретенные в ряде стран Европы, можно выгодно перепродавать в США, а затем в конце 1919 года создал компанию The Securities and Exchange Company и призвал инвесторов сделать вклад, обещая им 50-процентную прибыль от задуманной схемы через 45 дней или 100 % через 90 дней. Чарльз Понци понимал, что купоны не являются подходящим инструментом для спекуляций - их нельзя было обменять на наличные деньги, взамен можно было получить только марки. Поэтому на купоны деньги инвесторов не тратил, но продолжал собирать вклады и к июлю 1920 года собрал сумму в 250 тысяч долларов. Ажиотаж увеличивали положительные отзывы в СМИ от получивших прибыль первых инвесторов. Схему разрушил журнал Post Magazine, подсчитавший, что если бы Понци тратил деньги инвесторов на покупку купонов, то он уже должен был бы приобрести около 160 млн купонов, тогда как в обращении находились всего 27 тысяч штук. Далее →

Раздел 6.3. Спорные ситуации

К содержанию

6.3.1. Нормативно-правовая рамка

Основной документ, который регулирует деятельность банков в России, - Федеральный закон “О банковской деятельности”. Согласно этому закону, банки должны проходить процедуры лицензирования и регистрации. Для обеспечения финансовой надежности банк должен содержать резервные средства и выполнять требования относительно ликвидности и капитала, а также другие требования Банка России. Именно этот закон вместе с Гражданским кодексом регулируют отношения банка со вкладчиком.

Закон о страховании вкладов регулирует отношения вкладчика и банка в ситуации отзыва лицензии у банка. Согласно закону о страховании, каждый банк, принимающий вклады, должен участвовать в системе страхования вкладов, которая в случае банкротства банка гасит его долги перед вкладчиками.

Деятельность микрофинансовых организаций регулирует закон “О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях”. Микрофинансовые организации, согласно этому закону, подразделяются на микрофинансовые компании и микрокредитные компании. Вклады имеют право принимать только микрофинансовые компании. Деятельность кредитных потребительских кооперативов регулирует федеральный закон “О кредитной кооперации”.

Деятельность финансовых пирамид и их реклама в России запрещена и, согласно кодексу об административных правонарушениях (статья 14.62. Деятельность по привлечению денежных средств и (или) иного имущества), влечет за собой наложение административного штрафа.

6.3.2. Система страхования вкладов

Все банковские вклады физических лиц в России по закону подлежат обязательному страхованию в системе страхования вкладов.

Причины и цели создания системы страхования вкладов

Защита финансовых интересов вкладчиков-граждан считается важнейшей экономической и социальной задачей в большинстве развитых стран, по крайней мере официально. Для этой цели, в частности, создаются национальные системы страхования вкладов. Правда, как мы говорили выше, главной целью создания таких систем является повышение доверия граждан к банкам и предотвращение “набегов вкладчиков”, которые могут привести к полной дестабилизации всей банковской системы.

В России система страхования вкладов и специализированная государственная корпорация - Агентство по страхованию вкладов (АСВ) - были созданы в 2004 году.

Система страхования вкладов (ССВ) - государственная программа, которая защищает сбережения населения в российских банках. В настоящее время она позволяет вкладчикам вернуть до 1,4 млн руб. при наступлении страхового случая - банкротства банка или отзыва у банка лицензии.

Кроме того, с 1 октября 2020 года в особых случаях размер страхового возмещения увеличивается до 10 млн рублей. На такую сумму теперь застрахованы средства, полученные от продажи недвижимости, в наследство, полученные социальные выплаты, субсидии и выплаты по обязательным видам страхования, а также средства, полученные по решению суда. Повышенный страховой лимит действует в течение трех месяцев после зачисления средств на счет.

Все банки, привлекающие вклады физических лиц или открывающие им счета, обязаны участвовать в системе страхования вкладов и платить взносы в фонд обязательного страхования вкладов. Фонд страхования вкладов управляется АСВ, и из него при необходимости выплачивается страховое возмещение. При недостатке средств в фонде АСВ получает кредит от Банка России или средства федерального бюджета.

Для участия в системе страхования вкладов гражданину не нужно заключать какой-либо специальный договор: оно осуществляется автоматически, в силу закона, если банк, в котором размещаются средства, является участником системы страхования вкладов. А банк, который не является участником системы, не имеет права брать вклады.

Какие средства застрахованы

В соответствии с законом страхованию подлежат денежные средства физических лиц или индивидуальных предпринимателей, которые лежат в банке на основании договора. Страхуются вклады в рублях или иностранной валюте, при этом валюта пересчитывается в рубли по курсу на день наступления страхового случая. Также страхуются капитализированные (причисленные) проценты на сумму вклада.

Страхование не распространяется на некоторые категории средств граждан в банках, а именно:

- средства на счетах и во вкладах адвокатов, нотариусов и иных лиц, если такие счета открыты для осуществления их профессиональной деятельности;
- средства физических лиц во вкладах на предъявителя;
- средства физических лиц во вкладах в филиалах российских банков за пределами территории России;
- средства, переданные физическими лицами банкам в доверительное управление;
- электронные денежные средства ;
- средства на номинальных счетах (за исключением номинальных счетов, которые открываются опекунам или попечителям и получателями по которым являются подопечные), залоговых счетах и счетах эскроу (см. далее), если иное не установлено законом, и др.

Страховой случай и получение страхового возмещения

Обращаться в АСВ за возмещением своих средств следует в следующих страховых случаях:

- отзыв (аннулирование) у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций [1];
- введение Банком России моратория (то есть временного запрета) на удовлетворение требований кредиторов банка.

Предел страхового возмещения для одного вкладчика в отношении одного банка составляет 100 % суммы вкладов в этом банке (с учетом капитализированных процентов), но не более 1,4 за исключением особых обстоятельств, для которых предусмотрено право вкладчика на получение страхового возмещения в повышенном размере (до 10 млн руб.). Кроме того, более высокая планка установлена для так называемых счетов эскроу, открытых для расчетов по сделкам купли-продажи недвижимого имущества. или для расчетов по договору участия в долевом строительстве. Счета эскроу - это специальные счета, средства на которых остаются до наступления определенных обстоятельств. В случае счетов эскроу, открытых для расчетов по сделкам купли-продажи недвижимого имущества, таким обстоятельством будет подписание всех необходимых документов. После этого деньги со счета эскроу будут переданы продавцу. По таким счетам компенсация выплачивается в размере 100 % суммы, находящейся на указанном счете на момент наступления страхового случая, но не более 10 млн рублей, дополнительно к страховым возмещениям, на которые имеет право вкладчик. Средства на таком счете подлежат страхованию в период с регистрации документов, представленных для государственной регистрации прав, до истечения трех месяцев с даты регистрации прав в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество.

Если вкладчик имеет несколько вкладов в одном банке, то возмещение выплачивается по каждому из вкладов пропорционально их размерам, но не более 1,4 млн. рублей в совокупности (без учета особых обстоятельств и сумм на счетах эскроу). Если вклад был сделан в иностранной валюте, то сумма возмещения по вкладам рассчитывается и выплачивается в рублях по курсу Банка России на день страхового случая.

Страховое возмещение во всех случаях особых обстоятельств выплачивается в размере 100% суммы, находящейся на счете на день наступления страхового случая, но не более 10 млн руб. в совокупности, в эту сумму включается также стандартное возмещение по вкладам до 1,4 млн руб., если у клиента был еще и банковский вклад в банке, у которого Банк России отозвал лицензию.

Есть важная оговорка: если у гражданина был как вклад, так и кредит в банке, то размер возмещения по вкладам определяется исходя из разницы между суммой вклада и суммой кредита, возникших до дня наступления страхового случая. Это упрощает взыскание долга с гражданина по кредиту в случае, если банк будет признан банкротом или будет ликвидироваться по иному основанию (а в большинстве случаев именно это и происходит с банком, в отношении которого наступил страховой случай).

1.

Также АСВ имеет право требовать возврата разницы между размером крупного вклада и страховой суммой (1,4 млн рублей), если вкладчик успел сделать это до отзыва лицензии, зная о проблемах банка. Эта норма прописана в законе, чтобы ограничить недобросовестные сделки. В настоящий момент складывается судебная практика по вопросу того, что считать недобросовестным изъятием вклада.

Для получения возмещения по вкладам вкладчик или его представитель должен обратиться в АСВ или в банк-агент. Как правило, АСВ работает со страховыми случаями через банки-агенты, так как сеть их офисов существенно облегчает взаимодействие с многочисленными пострадавшими вкладчиками. Вкладчик должен представить документы, подтверждающие его права. Выплата возмещения производится в течение трех дней со дня представления вкладчиком необходимых документов, но не ранее 14 дней со дня наступления страхового случая. Этот период необходим для получения от банка информации о вкладах и организации расчетов.

В случае если вкладчик не согласен с выплачиваемой суммой, он может оформить заявление о несогласии и представить дополнительные документы, подтверждающие сумму его денежных требований к банку. В течение 10 дней должно быть принято решение, при положительном ответе вносятся соответствующие изменения в реестр обязательств банка перед вкладчиками.

Существование агентства по страхованию вкладов нарушает закономерность «выше доходность - выше риск» для бытовых финансов. В случае небольших вкладов (до 1,4 млн рублей) риск потери средств в случае банкротства банка одинаково низкий - АСВ страхует и вклады с низкой доходностью, и с высокой. А риск столкнуться с «тетрадочным вкладом», которому посвящен следующий раздел, АСВ не страхует, и сложно сказать, в каком банке этот риск выше.

6.3.3. Другие нарушения

Неправильный расчет процентов

Неправильно рассчитанные проценты в нынешнее время редкость, но на всякий случай отслеживайте свои выплаты. Если вам кажется, что допущены какие-то ошибки в расчетах, обращайтесь в банк. А если вы считаете, что ошибки допущены намеренно и ваши права были нарушены - в ЦБ РФ или Роспотребнадзор.

Снижение ставок при пролонгации

Вам может показаться, что проценты начислены неправильно в том случае, если действие вашего договора вклада закончилось, а договор банковского вклада продлили на условиях вклада до востребования. Поэтому следует уточнять в банке условия вклада после пролонгации и в случае проблем решать этот вопрос максимально быстро, пока разница в ставках не стала существенной.

На любые прочие нарушения банка (например, отказ в досрочном расторжении, дополнительные комиссии, пролонгация на невыгодных условиях) стоит жаловаться в Роспотребнадзор.

При этом часто за разными нарушениями вследствие “технических сбоев” скрываются финансовые проблемы банка и приближающийся отзыв лицензии.

Тетрадочные вклады

На протяжении многих лет система страхования вкладов достаточно эффективно защищала права мелких и средних вкладчиков, но в 2015 году стали возникать неожиданные проблемы. Вкладчикам некоторых лопнувших банков, которые обращались за страховым возмещением и предъявляли заключенные договоры, представители АСВ отказывали в выплатах, утверждая, что в учетных системах банков нет записей о поступлении средств от этих граждан.

Обычно в подобных случаях причиной является недобросовестное поведение руководства и сотрудников банков, которые, принимая вклады, использовали их, не отражая в отчетности. При этом они отмечали принятые деньги в каких-нибудь неофициальных записях - отсюда и жаргонное название “тетрадочные вклады”. Это позволяло экономить на взносах в фонд обязательных резервов Банка России, фонд страхования вкладов АСВ, обходить требования к уровню банковских нормативов и др. В отдельных случаях сотрудники банков просто присваивали себе внесенные деньги.

Понятно, что в такой ситуации вины вкладчика нет, так как он не может проконтролировать, внесены ли данные о его вкладе в отчетность банка. Однако гипотетически причина может быть и другой. Например, сговор между руководством банка и гражданином, который реально не вносил денег в банк, но получил от сотрудников банка приходный ордер или иной документ о внесении денег. В таком случае, конечно, было бы несправедливо выплачивать подобным жуликам страховое возмещение. Поэтому вкладчикам с “тетрадочными вкладами” приходится доказывать свои права в судебном порядке, что требует времени, сил и нервов, а может и не увенчаться успехом.

Указанные риски заставляют лишний раз задуматься о том, стоит ли гнаться за несколькими лишними годовыми процентами, если их предлагает вкладчику недостаточно надежный или вызывающий подозрения банк.

Следует отметить, что количество претензий в АСВ от “тетрадочных” вкладчиков существенно снизилось в 2017 году (12 тысяч против 72 тысяч годом ранее) и проблема может стать незначительной с усилением контроля за банковской системой и удаления из нее наиболее сомнительных участников.

Как банки учитывают вклады

Согласно закону "О страховании вкладов", банки, принимающие вклады населения, обязаны среди прочего вести учет обязательств банка перед вкладчиками и встречных требований банка к вкладчику, обеспечивающий готовность банка сформировать при наступлении страхового случая реестр обязательств банка перед вкладчиками в порядке и по форме, которые устанавливаются Банком России по предложению агентства. Именно на основании этого реестра и производится выплата страхового возмещения вкладчикам лопнувшего банка АСВ или его банком-агентом. Реестр представляет из себя перечень обязательств банка перед вкладчиками и встречных требований к вкладчикам, содержащий все необходимые сведения о размере и условиях вкладов, а также о самих владельцах вкладов. Он составляется после отзыва лицензии на основании отчетности банка. Далее →

Подведем итоги

К содержанию

Резюме

- Сбережения - это та часть дохода, которая откладывается вами для будущего потребления, а не используется прямо сейчас. Сберегать можно, чтобы накопить на крупную покупку, создать подушку безопасности, получить дополнительный доход от накоплений.
- Инструменты сбережений отличаются доходностью, ликвидностью и риском. Более высокая доходность, как правило, означает более высокие риски.
- Один из самых распространенных инструментов сбережения - банковский вклад. Он характеризуется небольшим риском и невысокой доходностью.
- Если банк предлагает проценты по вкладам заметно выше среднерыночного уровня, то он либо ведет рискованную политику при размещении средств, либо испытывает финансовые трудности и может прекратить свою деятельность.
- Надежность небольших и средних вкладов (на сумму до 1,4 млн рублей) достаточно высока, так как они застрахованы в государственной системе страхования вкладов.
- Существуют и другие возможности для сбережения средств - сберегательные сертификаты, обезличенные металлические счета, вклады в кредитные потребительские кооперативы и микрофинансовые организации.

Полезные советы

- Не вкладывайте деньги в инструмент, которого не понимаете!
- Чтобы выбрать депозит, нужно внимательно рассмотреть условия разных банков, включая ставку процента и дополнительные условия.
- Под видом банка может скрываться МФО, КПК и даже просто мошенники (называя себя банком или употребляя термины “вклад” и “кредит”) - внимательно проверяйте договор. Посмотреть отзывы о банке можно на информационных сайтах, таких как banki.ru или sravni.ru.
- Вложение в финансовую пирамиду, возможно, худшая идея для сбережения средств. Финансовую пирамиду легко отличить по огромному проценту, мутным объяснениям, каким образом будут инвестированы средства, нагнетанию ажиотажа (“Торопись быть в числе первых!”), броской и неинформативной рекламе.
- В случае отзыва лицензии или введения моратория на выплаты у банка, обращайтесь в Агентство по страхованию вкладов. В случае других конфликтов с банком – в Центральный банк Российской Федерации или в Роспотребнадзор.

Дополнительные материалы

К содержанию

При какой инфляции будет выгодно положить ваши сбережения в надежный банк?

Предположим, что темп инфляции составляет 4%, а ставка по вкладу в банке – 6%. В такой ситуации ваш доход будет примерно равен 2% (как и реальная ставка процента).

На заданный вопрос очень хочется ответить, что такая операция будет выгодна только если инфляция не превышает ставку по вкладу – иначе реальная процентная ставка получится отрицательной. Однако выгода может состоять не только в увеличении доходов, но и в уменьшении потерь – в случае, если инфляция составит 10%, то при ставке в 6% ваш итоговый доход будет отрицательным и потери составят 4 процента. Но если ваши деньги вместо банка останутся лежать под подушкой, то вы потеряете уже не 4, а целых 10 процентов. Таким образом, при любой инфляции будет выгоднее положить деньги под процент, а не под матрас.

А что, если кроме двух перечисленных вариантов вложения денег, у вас есть еще вариант инвестировать деньги в надежный малый бизнес с доходностью 8%? Такое вложение будет в любом случае выгоднее, чем хранение денег под матрасом (с учетом инфляции 2% потерь против 10% при инфляции в 10%). Но такое вложение будет выгоднее и чем вложение в банк – с учетом инфляции вы потеряете всего 2% вместо 4%.

Низкие и отрицательные процентные ставки

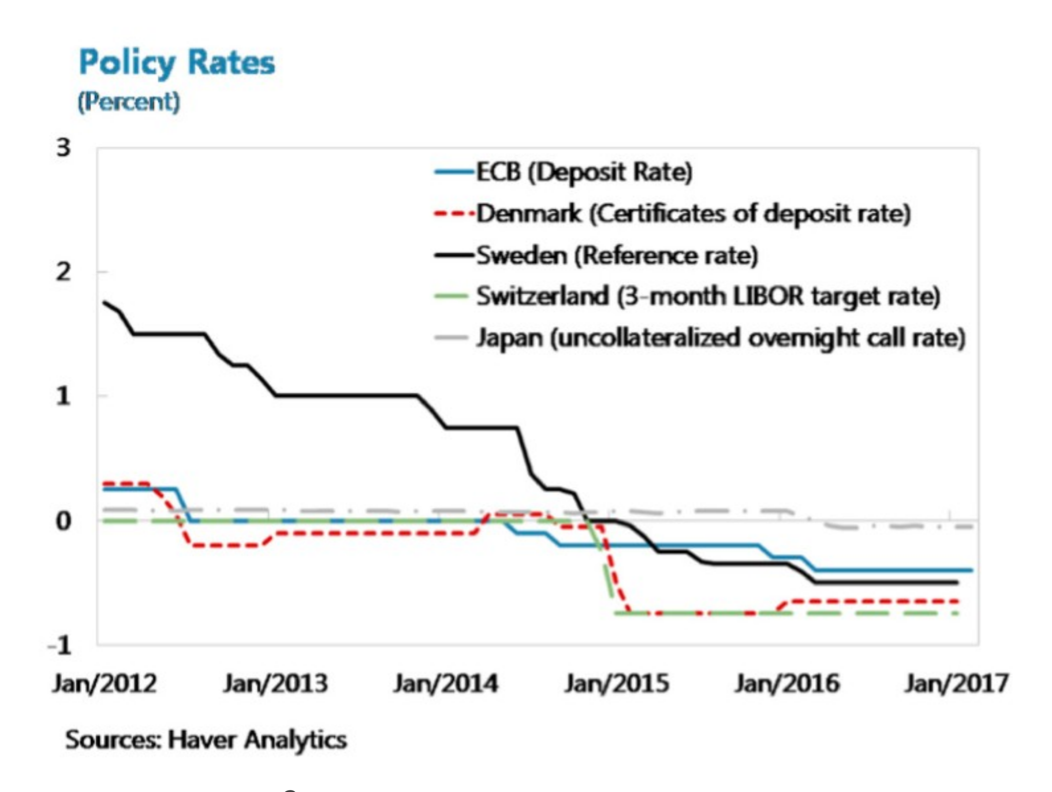
Центральный банк может снижать процентную ставку, чтобы стимулировать экономику страны. Более низкая процентная ставка позволяет населению и инвесторам брать больше кредитов, а значит, больше потреблять и инвестировать. Бизнесмены смогут расширить производство, а потребители - обеспечить спрос на товары. Такая стратегия обычно ведет к оживлению экономики в период кризиса и называется политикой дешевых денег.

Однако слишком сильное или продолжительное снижение процентной ставки увеличивает риск инфляции, что в свою очередь может служить причиной падения курса валюты,

появления ценовых пузырей на фондовом рынке, а также еще большей инфляции. В таких случаях Центральный банк переходит к сдерживающей монетарной политике – повышает процентную ставку, чтобы сдержать инфляцию.

Более радикальная версия такой политики - политика отрицательных процентных ставок. В такой ситуации центральный банк возвращает коммерческому меньшую сумму, чем он принял на депозит, а коммерческий банк делает то же самое с депозитами организаций и граждан.

В 2018 году политику отрицательных процентных ставок применяют страны Еврозоны, а также Дания, Швеция, Швейцария, Япония (см. рис. 1).



Отрицательные процентные ставки

Источник: IMF Policy Paper, NEGATIVE INTEREST RATE POLICIES- INITIAL EXPERIENCES AND ASSESSMENTS, 2017

Одним из результатов отрицательных ставок в Еврозоне стало введение нулевой ставки по депозитам в евро в некоторых российских банках и комиссионного сбора за поддержание таких счетов, то есть фактически отрицательной процентной ставки для вкладчиков – банки стараются избавиться от депозитов, приносящих им убытки самим фактом своего существования.

Возврат денег банком

Когда говорят о банковском вкладе как способе сбережения денег, обычно имеют в виду именно срочные вклады. Чтобы получить более-менее заметный доход, вкладчик должен быть готов расстаться со своими деньгами на год или больше. Но что, если деньги понадобятся ему раньше, чем истечет срок вклада?

Российское законодательство (статья 837 ГК) в этой ситуации очень дружественно к вкладчикам-гражданам: банк обязан по первому требованию выдать гражданину сумму вклада или ее часть по договору банковского вклада любого вида - как до востребования, так и срочного! Условие об отказе гражданина от права на получение вклада по первому требованию, которое вы можете встретить в договоре, не имеет юридической силы [1] .

Правда, чтобы вкладчики все-таки снимали средства досрочно как можно реже, закон устанавливает, что проценты в этом случае выплачиваются по ставке для вклада до востребования, если договором не предусмотрен иной размер процентов.

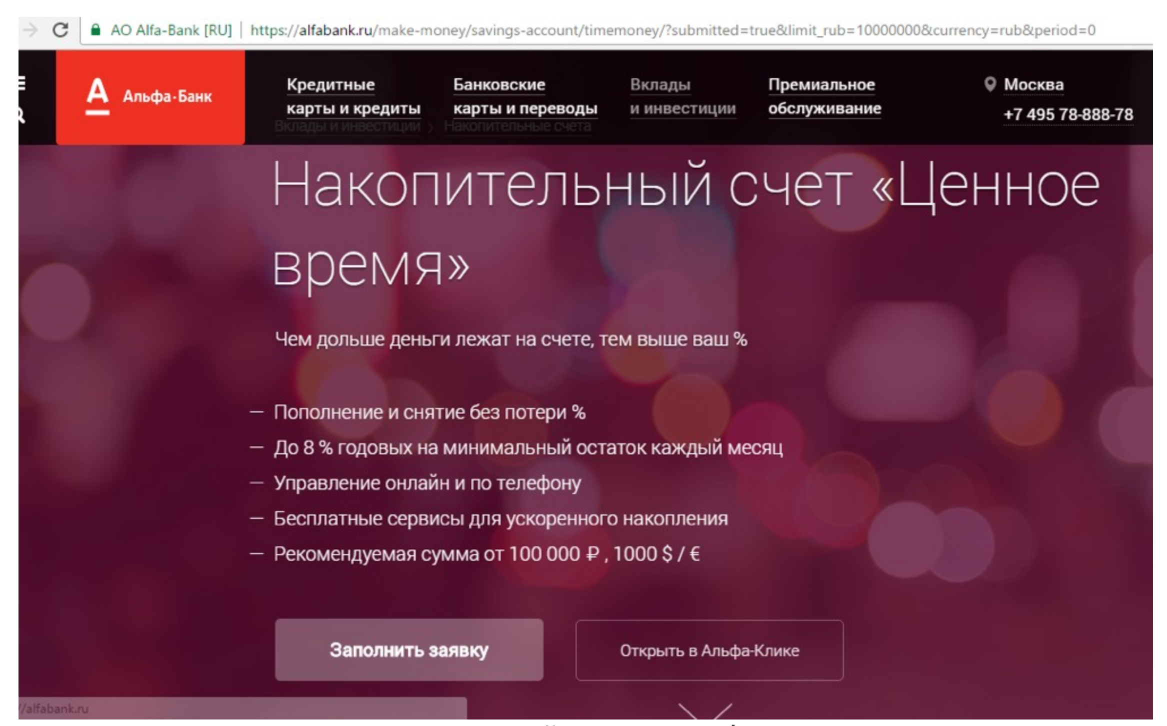
Хотя возможность досрочного снятия средств кажется логичной и правильной, в масштабе экономики она может привести к серьезным проблемам. Представьте, что в отношении какого-то банка возникают подозрения в его финансовой устойчивости. Вкладчики этого банка, конечно, захотят поскорее забрать свои средства, чтобы не потерять их в случае возможного банкротства банка. Но, как мы помним, банк не хранит деньги вкладчиков в подвале или сейфе - эти деньги выданы в качестве кредитов заемщикам банка. Поэтому, если произойдет так называемый набег вкладчиков на банк, у банка не хватит средств, чтобы вернуть все деньги. В результате под влиянием даже непроверенных слухов может возникнуть банковская паника, и нормально работающий банк может разориться.

Эту проблему частично решает система страхования вкладов, которая гарантирует возврат средств относительно мелким вкладчикам, если банк разорится. Такая гарантия уменьшает количество вкладчиков, спешащих забрать деньги из банка “под подозрением”. Подробнее об этой системе можно прочитать в разделе 3 .

Накопительные счета

Запрет для банков менять процентную ставку по срочным вкладам привел к появлению такого любопытного финансового продукта, как накопительные или сберегательные счета: банк предлагает клиентам не срочный вклад, а вроде бы текущий счет, с которого можно в любой момент взять деньги и в любой момент добавить, но если при этом остаток по счету достаточно велик, то на него начисляются проценты по ставкам, сопоставимым с процентами по срочным вкладам. При этом банк может регулярно менять ставки, может рассчитывать проценты по достаточно сложным формулам. Вот, например, данные с сайта “Альфа-Банка” по накопительному счету - см. скриншот:

1. См. статью 837 ГК РФ. Кстати, в отношении вкладов юридических лиц подход другой: у банков есть возможность прямо установить в договоре, что банк не обязан возвращать вклад до истечения определенного срока или до наступления определенного условия.



Накопительный счет в Альфа-Банке

По сути дела, такой вид текущего счета является альтернативой традиционному вкладу, но здесь появляется дополнительный риск - вкладчик не может быть уверен в точном значении ставки на длительном промежутке времени.

Расчет суммы вклада

Пример 1. 50 000 рублей помещается в банк под 5 % годовых. Определите сумму вклада через два года, если проценты начисляются по простой ставке раз в год.

$$50000 \times (1 + 0,05 \times 2) = 55000$$

Пример 2. 50 000 рублей помещается в банк под 5 % годовых. Определить сумму вклада через два года, если проценты начисляются по сложной ставке.

$$50000 \times (1 + 0,05)^2 = 55125$$

Пример 3. Сколько денег нужно положить на депозит сегодня, чтобы через 3 года купить смартфон за 40 тыс. рублей при том, что ставка по депозитам на три года составляет 5%?

$X \times (1 + 0,05)^3 = 40000,$ откуда X=34 553,5 рублей.

Депозиты с плавающей и фиксированной ставкой

Предположим, вы решили положить 10 000 рублей на один из депозитов - с фиксированной или плавающей процентной ставкой (см. таблицу). В депозите А с фиксированной ставкой 4,5 % проценты начисляются раз в месяц. В депозите Б с плавающей процентной ставкой проценты начисляют раз в период. В первый период - с первого по 180-й день - ставка составляет 4 %, а во второй период - с 181-го дня по 365-й день - 5 %.

	Процентная ставка	Итоговый доход	Итоговая доходность (эффективная процентная ставка)
Депозит А (фиксированная ставка, капитализация раз в месяц)	4,5%	$10\,000 * \left(1+\frac{0{,}045}{12}\right)^{12}$ $= 10\,459$ рублей	• $\frac{10459}{10\,000} = 10{,}459\%$ • $\left(1+\frac{0{,}045}{12}\right)^{12} - 1 =$ $10{,}459\%$
Депозит Б (плавающая ставка, капитализация раз в период)	С 1 по 180 день – 4%, со 181 дня по 365 – 5%	$10\,000 * \left(1+\frac{0{,}04}{365} * 180\right)$ $* \left(1+\frac{0{,}05}{365} * 185\right)$ $= 10\,456$ рублей	• $\frac{10456}{10\,000} = 10{,}456\%$ $\left(1+\frac{0{,}04}{365} * 180\right)$ $* \left(1+\frac{0{,}05}{365} * 185\right) - 1$ $= 10{,}456\%$

Итоговый доход при различных условиях

Комплексный договор о банковском обслуживании: правовые и технические вопросы

С формально-юридической точки зрения внесение вклада в банк требует заключения между банком и клиентом специального договора, именуемого в Гражданском кодексе “договор банковского вклада”. Но в последнее время банки практикуют также заключение комплексных договоров, называемых договорами о банковском обслуживании или еще каким-то сходным образом. Такие договоры предусматривают для клиента возможность получения разных видов услуг, таких как ведение счетов, в том числе карточных, банковские вклады, кредитование и так далее. То есть договор о банковском обслуживании включает в себя элементы разных видов договоров. Клиент, который заключил такой договор, в дальнейшем может подключать отдельные услуги (например, открывать новые вклады) уже дистанционно, без посещения офиса банка, если это предусмотрено договором.

С одной стороны, это удобно - не нужно тратить время на походы в банк. С другой стороны, такой договор достаточно сложно прочитать сразу же внимательно. В обычном договоре банковского вклада содержится несколько простых и понятных условий, которые вкладчику несложно проанализировать. А в договоре о банковском обслуживании могут быть зашиты разные условия, касающиеся разных видов других договоров. Более того, некоторые банки при этом практикуют навязывание дополнительных услуг, в которых потребитель, вполне возможно, и не нуждается. Например, открытие карточного счета, через который в обязательном порядке происходит возврат средств вкладчику при окончании договора и по которому установлена комиссия за снятие наличных средств.

Иногда комплексный договор может предусматривать дистанционное управление всеми счетами потребителя с помощью однажды введенного пароля. То есть степень защиты счета невысока, и мошенники могут получить доступ к счету клиента.

Кроме того, в таком договоре может быть предусмотрено право банка на изменение тарифов в одностороннем порядке. Такого условия не может быть в депозитном договоре.

Необходимо очень внимательно изучать условия подобных договоров, предлагаемых банками [1] .

Системно значимые банки

Системно значимые банки - это самые крупные банки в России. От того, насколько они финансово устойчивы, зависит положение российской финансовой системы в целом. Поэтому к таким банкам предъявляются повышенные требования: они должны иметь достаточно ликвидных средств, чтобы выдержать небольшие “набеги вкладчиков”, а также достаточно капитала, чтобы исполнить все обязательства перед кредиторами. Если у системно значимого банка появляются финансовые проблемы, то регулирующие органы предпринимают действия для спасения этого банка - проводят санацию. Банк, который не имеет значения для устойчивости финансовой системы, в аналогичной ситуации просто ликвидируют.

Основной критерий для признания банка системно значимым - объем привлекаемых вкладов (не только физических, но и юридических лиц), а также размер кредитной организации.

С сентября 2017 года в перечень системно значимых кредитных организаций включены следующие банки (см. табл.1).

	Наименование кредитной организации
1	АО “ЮниКредит Банк”
2	Банк ГПБ (АО)
3	Банк ВТБ (ПАО)
4	АО “Альфа–Банк”
5	ПАО “Сбербанк”
6	ПАО “Московский Кредитный Банк”
7	ПАО “Банк ”ФК Открытие“”
8	ПАО “Росбанк”
9	ПАО “Промсвязьбанк”
10	АО «Райффайзенбанк»
11	АО «Россельхозбанк»
12	ПАО “Совкомбанк”*

Системно-значимые банки на сентярь 2017 года. Источник: cbr.ru

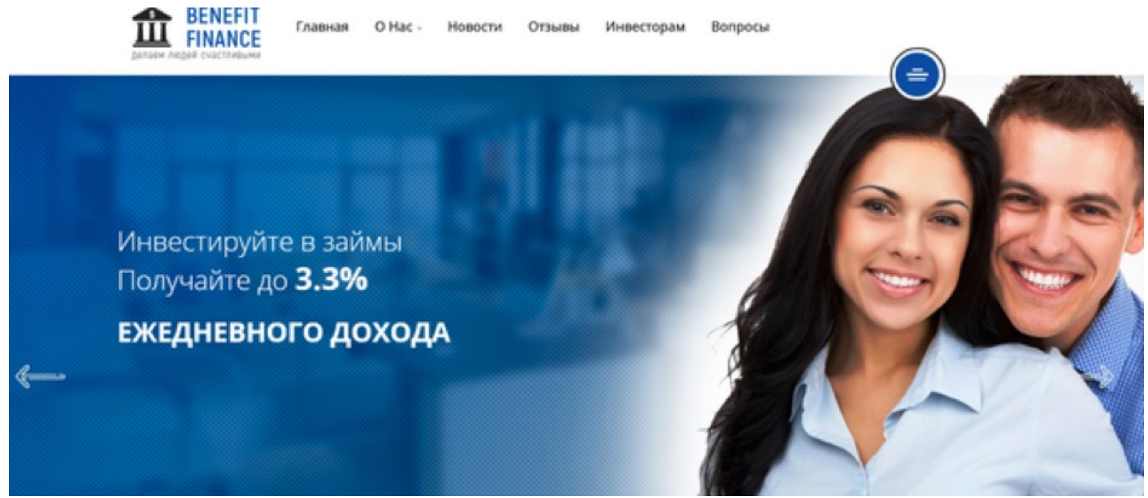
1. Подробнее см., например: Состояние защиты прав и интересов потребителей в России на рынке сберегательных услуг. Исполнитель: Консорциум в составе: Союз общественных объединений “Международная конфедерация обществ потребителей” (Россия), Consumers International (Великобритания). М., 2015. URL: https://drive.google.com/file/d/0BwY98d9t8Tc2aW5yTmRsMnNwOHc/view

*добавлен в список с 29 октября 2020 года

Пирамида

Согласно отзывам клиентов Benefit Finance в интернете, менеджеры проекта сообщают, что деятельность Benefit Finance заключается в выдаче микрозаймов. На картинке - рекламное предложение Benefit Finance, предлагающее сделать инвестиции в микрозаймы и обещающее 3,3 % **ежедневного** дохода.

Кроме того, минимальная сумма вклада в данной организации составляет 100 рублей, хотя по закону инвестировать в МФО можно не меньше 1,5 млн рублей. Также вызывает подозрения минимальный срок вклада - 18 дней. Все перечисленные признаки указывают на то, что данная организация является не микрофинансовой организацией, а мошеннической схемой или финансовой пирамидой. Подробнее о финансовых пирамидах см. раздел 2.6 .



Реклама Benefit finance

Схема Понци

Идея финансовых пирамид намного старше, чем печально знаменитое МММ Сергея Мавроди. Первая финансовая пирамида США была организована Чарльзом Понци в 1920-х годах. В основе аферы лежали международные ответные купоны, которые можно было обменять на одну или несколько почтовых марок, и разница валютных курсов США и Европы. Понци посчитал, что купоны, приобретенные в ряде стран Европы, можно выгодно перепродавать в США, а затем в конце 1919 года создал компанию The Securities and Exchange Company и призвал инвесторов сделать вклад, обещая им 50-процентную прибыль от задуманной схемы через 45 дней или 100 % через 90 дней. Чарльз Понци понимал, что купоны не являются подходящим инструментом для спекуляций - их нельзя было обменять на наличные деньги, взамен можно было получить только марки. Поэтому на купоны деньги инвесторов не тратил, но продолжал собирать вклады и к июлю 1920 года собрал сумму в 250 тысяч долларов. Ажиотаж увеличивали положительные отзывы в СМИ от получивших прибыль первых инвесторов. Схему разрушил журнал Post Magazine, подсчитавший, что если бы Понци тратил деньги инвесторов на покупку купонов, то он уже должен был бы приобрести около 160 млн купонов, тогда как в обращении находились всего 27 тысяч штук.

Поэтому экономисты называют подобный механизм “схемой Понци” или “игрой Понци”, по этой базовой схеме и работает любая финансовая пирамида.

Как банки учитывают вклады

Согласно закону “О страховании вкладов”, банки, принимающие вклады населения, обязаны среди прочего вести учет обязательств банка перед вкладчиками и встречных требований банка к вкладчику, обеспечивающий готовность банка сформировать при наступлении страхового случая реестр обязательств банка перед вкладчиками в порядке и по форме, которые устанавливаются Банком России по предложению агентства. Именно на основании этого реестра и производится выплата страхового возмещения вкладчикам лопнувшего банка АСВ или его банком-агентом. Реестр представляет из себя перечень обязательств банка перед вкладчиками и встречных требований к вкладчикам, содержащий все необходимые сведения о размере и условиях вкладов, а также о самих владельцах вкладов. Он составляется после отзыва лицензии на основании отчетности банка.

Если же банк не учитывает принятые вклады должным образом, то и его обязательства, попадающие в реестр, не будут включать эти вклады (или, как вариант, будут показаны в гораздо меньшей сумме, чем в действительности принес вкладчик). В такой ситуации вкладчику как минимум необходимо иметь на руках и предъявить в АСВ, а если понадобится - то и в суд, различные документы о внесении вкладов: приходные ордера, чеки или иные документы, выданные ему сотрудником банка или банкоматом, распечатанные подтверждения интернет-платежей и т.п.

Для более подробного разговора о “тетрадочных вкладах” можно посмотреть информацию на различных форумах вкладчиков, например, www.banki.ru , http://hranidengi.ru/tetradochnye-vklady-za-balansom/ и др.]

Исландский финансовый кризис

Исландский финансовый кризис был спровоцирован накоплением тремя крупнейшими банками страны и их “дочками” [1] (более 90 % активов банковской системы на начало 2008 года) долгов в иностранной валюте. В результате успешных спекуляций объем банковской системы на пике роста превышал в девять раз ВВП страны. Коллапс мировых кредитных рынков летом 2007 года привел к росту проблем с рефинансированием внешних займов, резкому обесценению валюты. В конце сентября - начале октября 2008 года правительство Исландии национализировало крупнейшие банки и ввело мораторий на обслуживание ими внешних долгов, включая депозиты иностранных граждан.

Дело в том, что исландские банки достаточно активно привлекали по повышенным ставкам депозиты в Великобритании (300 тысяч пострадавших вкладчиков) и Нидерландах (120 тысяч), пользуясь своим статусом страны, аффилированной с Евросоюзом. Однако мало кто обращал внимание, что эти депозиты не были застрахованы ни исландской системой страхования вкладов, ни системами страхования вкладов соответствующих государств. Вклады привлекались через 100-процентные “дочки” проблемных банков, которые тоже

1. Дочерняя компания - филиал крупной компании, организованный в форме отдельного юридического лица

оказались национализированными. После скандала в прессе и под давлением пострадавших финансовые власти Нидерландов и Британии наложили арест на исландские активы и выплатили своим вкладчикам компенсацию на “исландском” уровне (20 000 евро) - существенно меньшем, чем увеличенные в 2008 году уровни страхования вкладов в обеих странах.

Но выплаты примерно 3,5 млрд евро по крупным и корпоративным вкладам оказались не покрыты и потребовали соглашения между вовлеченными в спор странами. Подписанный договор о компенсации примерно 6 млрд евро “недосдачи” в виде долгосрочных выплат исландской стороной был дважды отклонен на всенародном референдуме, а без него полная выплата невозможна. Мелкие вкладчики не пострадали, судьба крупных уже десять лет находится в руках дипломатов.

Привлеченные высокими ставками, мало кто задумывается, кем и в каком объеме будет выплачиваться страховка в случае проблем конкретного банка или всей банковской системы. В 2015–2016 годах наблюдался всплеск популярности депозитов в белорусских банках и в местных рублях у россиян - разница в ставках была очень высокой. В Беларуси страхование вкладов более щедрое, чем в России: вклады физических лиц застрахованы на 100 % и выплаты происходят в валюте вклада. Однако устойчивость системы страхования и готовность полностью выполнить обязательства, особенно перед иностранцами, всегда остается под вопросом и проверяется только на практике.

http://www.forbes.ru/mneniya-opinion/opyty/53181-islandskaya-saga-o-defoltah

Пример

Предположим, Владимир хочет положить 100 тыс. рублей на депозит с ежемесячным начислением процентов под 5,5% годовых на 6 месяцев (180 дней). Чему будет равна эффективная процентная ставка по такому вкладу? Какую сумму Владимир получит от банка через полгода? Ответьте на вопросы исходя из того, что в месяце 30 дней, а в году – 365 дней.

$$r = \left(1 + 0,055 * \frac{30}{365}\right)^6 - 1 = 0,02743 \approx 2,7\%$$

В итоге Владимир получит 100000*(1+0,02743)=102 743 рубля.

Налог на доход по крупным вкладам и долговым инструментам физических лиц.

С 2021 года налогом будет облагаться доход по крупным вкладам.

Налогообложению подлежат доходы по любым вкладам, счетам, за исключением эскроу-счетов (в основном используются для расчетов по сделкам, – в частности, по сделкам с недвижимостью);

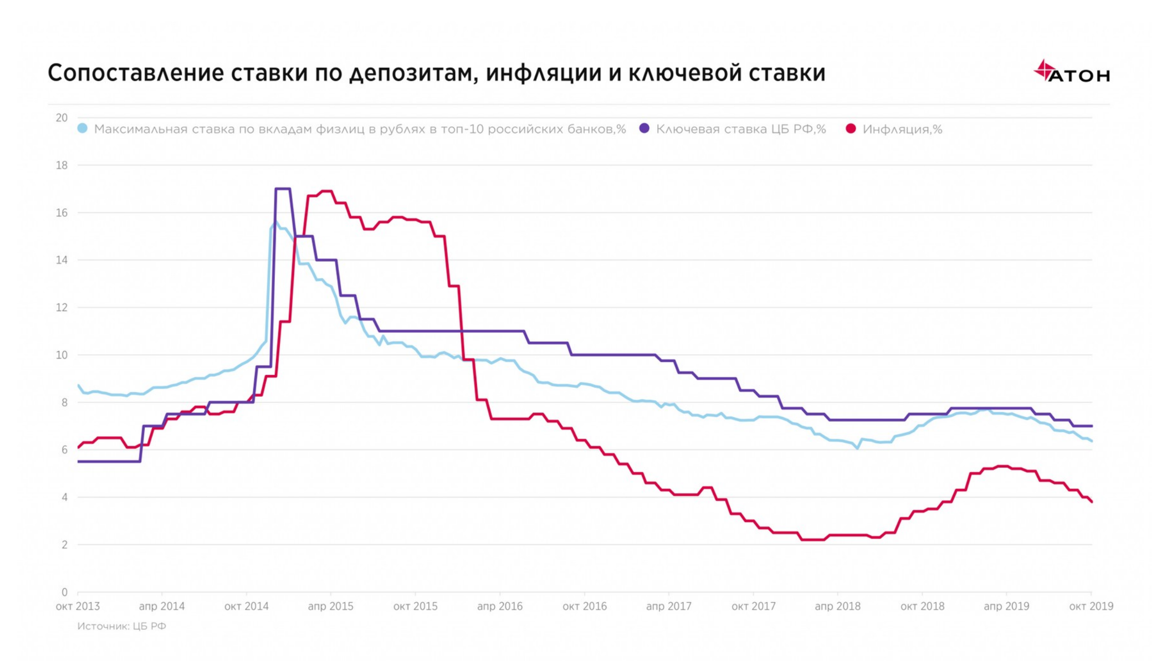
• налогообложению подлежат доходы, полученные по договорам с банком со ставкой выше 1% годовых;

• не имеет значения, сколько у гражданина вкладов, в какой валюте, с какой периодичностью выплачиваются проценты, – налог придется заплатить со всех полученных доходов за год;

• информацию о сумме полученных доходов банки будут передавать в ФНС раз в год до 1 февраля следующего года;

• не облагаемая налогом сумма доходов будет рассчитываться исходя из ключевой ставки ЦБ РФ, действующей на 1 января отчетного года (на начало 2020 года ставка была 6,25%), и суммы 1 млн рублей.

• График ниже показывает зависимость доходности банковского вклада от ставки Банка России.



История средних доходностей по банковским вкладам, инфляции и ключевой ставки Банка России.

Источник: графика : ММВБ

Все банки до 1 февраля 2022 года передадут в налоговую инспекцию информацию о полученных налогоплательщиком доходах (процентов по вкладам и счетам). Осенью 2022 года налоговая инспекция пришлет гражданину извещение о налоге на доходы от вкладов. Срок уплаты налога – 1 декабря 2022.

Налогообложению не подлежит доход от роста курсовой стоимости (для валютных вкладов). К налогооблагаемой сумме можно будет применять налоговые вычеты – важно при отсутствии или небольших доходах, облагаемых НДФЛ.

Каким образом все будет работать на практике – разберем на двух примерах.

Общая формула выглядит так:

Налог на доход от вклада = (полученный доход — доход, не облагаемый налогом) * 13%, где

• полученный доход – доходы, полученные клиентом по вкладам и счетам и подлежащие налогообложению по ставке НДФЛ;

• не облагаемый налогом доход – не облагаемая налогом на доходы от вкладов сумма, рассчитываемая как 1 млн рублей, умноженный на ключевую ставку ЦБ РФ, действующую на начало года.

В 2021 году у вас открыт вклад в банке на 1,2 млн рублей по ставке 5% годовых. Ключевая ставка ЦБ пусть будет 4,00 %.

1. Подсчитаем, с какой суммы будет взиматься новый налог, то есть налоговую базу: 1,2 млн * 5,0% (ставка вклада) — 1 млн * 4,00% (необлагаемая база) = 60000 — 40000 = 20000 рублей.
2. Подсчитаем размер налога: 20000 * 13% = 2600 рублей.

В случае, если вкладов или источников процентного дохода несколько, доходы суммируется. Вычет применяется один раз.

Глава 7. Кредиты и займы

«Почему я не люблю брать деньги в долг? Понимаете ли, берешь-то ненадолго и чужие, а отдаешь навсегда и свои»
(Народная мудрость)

Глоссарий

срок кредита
процентная ставка
платеж по кредиту
платежный график (график погашения кредита)
кредитор
заемщик
кредит
заём
сумма кредита
переплата по кредиту
кредитные потребительские кооперативы (КПК)
автокредит
образовательный кредит
«карточный» кредит
общие условия договора потребительского кредита
индивидуальные условия договора потребительского кредита
закон об ипотеке
поручительство
простые проценты
сложные проценты
аннуитетный платеж
полная стоимость кредита
скоринг
досрочное погашение кредита
коллектор
банкротство гражданина (личное банкротство)

банк
кредитная история
ипотечный кредит
потребительский нецелевой кредит
POS-кредит
заём до зарплаты
залог
кредитный калькулятор
заявка на получение кредита
«период охлаждения»
рефинансирование кредита
реструктуризация задолженности
микрофинансовая организация (МФО)
ломбарды
взаимное кредитование (P2P lending)
бюро кредитных историй (БКИ)
закон о потребительском кредите
ипотека
льготный период по кредитной карте

Раздел 7.1. Зачем нужен кредит?

К содержанию

7.1.1. Кто, у кого и зачем берет деньги в долг?

Современная экономика пронизана разнообразными долговыми отношениями:

- граждане берут деньги в долг друг у друга, у банков, у других финансовых организаций;
- компании берут в долг у банков (кредиты), у других компаний или у граждан (выпуск облигаций);
- банки кому-то дают деньги в долг (кредитуют граждан и компании), а у кого-то берут деньги в долг (привлекают депозиты);
- государство одалживает деньги у собственных граждан, у национальных и зарубежных банков и компаний, а также может предоставлять кредиты организациям частного сектора…

Есть еще и разнообразные рассрочки по оплате товаров, налоговые кредиты, долги компаний по оплате труда (своего рода принудительный кредит, который компания берет у работников), задолженность по оплате ЖКХ (тоже своего рода принудительный кредит, который уже граждане берут у коммунальщиков)… Все мы – то заемщики, то кредиторы, а нередко находимся в обоих этих статусах одновременно. Можно смело сказать, что кредит – одна из главных движущих сил современной рыночной экономики, в которой у одних людей есть деньги, но они не могут их сами эффективно использовать, а у других есть идеи или потребности, но нет денег. Возможность пользоваться чужими деньгами за плату увеличивает спрос на товары и услуги, позволяет создавать новую продукцию, новые рабочие места и т.п.

Что же такое кредит? Это слово достаточно многозначно. Во-первых, мы называем так саму денежную сумму, которую одно лицо (кредитор) передало другому лицу (заёмщику) на время, с обязанностью в будущем вернуть такую же сумму денег и, как правило, уплатить проценты за пользование чужими деньгами. Возможно также, что деньги не были предоставлены напрямую, а, например, продавец товара согласился получить от покупателя оплату товара с отсрочкой – тем самым он предоставил покупателю кредит на величину стоимости товара. Во-вторых, кредитом можно назвать экономические отношения, возникающие между кредитором и заёмщиком, в-третьих – юридическое оформление этих экономических отношений (кредитный договор).

О причинах, по которым одни люди берут деньги в долг, а другие дают в долг, мы рассказывали в главе «Сбережения» . При этом, как мы помним, у кредитора обычно нет интереса одалживать деньги безвозмездно, если только его не связывают с заемщиком дружеские или родственные отношения либо расчет на какие-то другие блага. Кредитор, как правило, хочет получить обратно больше денег, чем он одолжил, - то есть получить долг **с**

процентами . Интерес кредитора понятен, а вот заемщику надо каждый раз крепко подумать, прежде чем влезать в долги, если потом надо за них платить проценты.

7.1.2. Как решить, стоит ли брать кредит?

Разумное финансовое поведение – это прежде всего умение считать свои деньги. Многие люди или организации готовы дать вам денег в долг под проценты, но никто из этих многих не заботится о вас больше, чем о себе; как правило, наоборот – они стремятся на вас заработать.

Если вам не хватает денег на **потребительские цели** (купить товар или заказать услугу), у вас всегда есть как минимум три выхода:

а) убедить себя, что у вас на самом деле нет этой потребности (как вариант – приобрести аналогичный, но более дешевый товар или услугу);

б) отложить приобретение до лучших времен и постараться накопить нужную сумму свободных денег;

в) одолжить денег у кого-то, понимая, что потом их придется вернуть.

Чтобы понять, насколько выгодно одалживание в том или ином случае, надо сравнивать вариант «в» с вариантом «б». Вы получаете благо и платите за него деньги – в одном случае благо появляется сразу, но денег придется отдать больше, в другом случае при прочих равных вы потратите меньше денег, но благо будет получено позже. При этом надо учитывать два условия.

Во-первых, возврат кредита не должен пробивать невосполнимую брешь в вашем будущем бюджете, то есть заставлять вас отказаться от других, более важных и необходимых для вас расходов. Если такой риск есть – пожалуй, лучше еще раз попробовать убедить себя, что эта вещь или услуга все-таки вам не нужна. Целесообразно также учитывать, как новый кредит повлияет на вашу общую долговую нагрузку, то есть соотношение ежемесячных выплат по кредитам с вашими ежемесячными доходами (этот показатель еще называют PTI – от английского «Payment-to-income ratio»). Большинство экспертов считает, что PTI выше 30% крайне нежелателен.

Во-вторых, выгода, в том числе психологическая, от быстрого получения блага должна превосходить размер переплаты по кредиту . Если новый телефон сейчас с использованием кредита обойдется в 20000 рублей (с учетом процентов), а такой же телефон через полгода без кредита – в 15000, то покупка в кредит будет выгодна для вас при условии, что вы «цените возможность получения телефона сегодня, а не через полгода, больше, чем в 5000 рублей» - при всей условности этой оценки. (Сам по себе размер процентной ставки по кредиту с этой точки зрения является фактором важным, но не решающим.)

Если эти условия не выполняются, значит, смысла в кредите нет: вы просто позволяете кому-то заработать на ваших непродуманных решениях.

В сходной логике вы можете сравнить покупку более дорогого товара (с использованием кредита) с покупкой более дешевого, возможно, менее качественного и престижного товара. Стоит ли более высокое качество или более высокий престиж той переплаты, которая образуется, во-первых, из-за разницы в цене, во-вторых, из-за процентов по кредиту?

Особняком стоит оценка целесообразности ипотечного кредита, так как здесь альтернатива осложняется наличием расходов по аренде жилья до тех пор, пока не удастся накопить полную сумму на покупку квартиры. Пример сравнительного анализа этих альтернатив приведен в параграфе 7.3.1

Бывают также потребительские кредиты на жизненно важные цели – например, на дорогостоящую операцию или другое лечение, в отсутствие которого сам заемщик или кто-то из его близких может просто умереть. Тут уж главное – выжить, а потом разбираться с долгами. Но даже и в такой ситуации надо сохранять трезвую голову и постараться поискать кредит подешевле, а не хвататься за первый попавшийся вариант.

В случае, если вы одалживаете деньги не на потребительские, а на **предпринимательские цели** , то есть рассчитываете сами заработать на этом, то формально рассчитать выгоду несложно: доход от вложения заемных денег должен быть больше, чем уплаченные по кредиту проценты плюс сопутствующие издержки на получение кредита и осуществление инвестиций. Но не забывайте, что совсем безрисковых инвестиций не бывает: всегда есть риск получить меньше, чем вы рассчитывали, и при возвращении кредита вы можете оказаться еще и в убытках.

Наконец, если вы берете кредит на **покрытие другого кредита** , то прямая выгода будет в том случае, если по новому кредиту ставка ниже, чем по старому кредиту (в том числе с учетом штрафа за просрочку), или срок больше. Впрочем, в критической ситуации может оказаться выгодным и более дорогой кредит, если он позволяет отсрочить наступление банкротства.

Кредит, заём или займ?

Кредит – это деньги, которые вы одолжили у банка. Заём – деньги, которые вы одолжили у кого-то другого: друга, родственника, микрофинансовой организации, ломбарда, кредитного потребительского кооператива. Другие юридические отличия между кредитом и займом есть, но незначительные, а экономически это, в сущности, одно и то же: деньги взяты в долг на определенный срок или до востребования и подлежат возврату, и как правило, заемщик должен уплатить кредитору проценты (впрочем, договор займа может быть и беспроцентным). Дальше мы для простоты мы будем говорить просто «кредит» вместо «кредит (заём)», если пишем про общие для кредита и займа моменты. А если речь будет идти именно о займе, то будем использовать это слово. Далее →

Раздел 7.2. Важные понятия

К содержанию

7.2.1. Сумма, ставка, срок, платеж

При получении кредита главными являются следующие параметры:

- сумма кредита: деньги, которые вы берете в долг в наличной или безналичной форме и обязуетесь отдать по истечении оговоренного срока. Этот параметр также может именоваться «сумма долга», «основной долг», «тело долга», «тело кредита»;
- срок кредита: промежуток времени, по истечении которого вы должны полностью расплатиться с кредитором. При этом возможно, что в течение этого срока вы также будете совершать иные платежи по кредиту – выплачивать проценты и/или погашать часть основного долга;
- процентная ставка: математический показатель, на основании которого рассчитывается величина ваших дополнительных выплат кредитору помимо основной суммы кредита;
- платеж по кредиту: сумма, которую вы уплачиваете кредитору в счет погашения основного долга и процентов. Платежи могут быть разовыми (один раз в конце срока) или многократными, регулярными и нерегулярными, очередными и досрочными – в зависимости от условий договора;
- платежный график (график погашения кредита): расписание платежей по кредиту с указанием сумм платежей;
- переплата по кредиту – сумма всех платежей за вычетом основного долга. Легко догадаться, что переплата будет тем больше, чем дольше срок кредита и выше процентная ставка.

Расчет суммы переплаты по кредитам и займам

Пример 1а. Заём с единовременным погашением основного долга и процентов Далее →

7.2.2. Профессиональные и непрофессиональные кредиторы

Давайте разберемся, у кого вообще вы можете одолжить денег.

С одной стороны, это другие граждане: родственники, друзья, знакомые, а также частные ростовщики (хотя промысел последних не выглядит вполне законным, но на практике он существует).

С другой стороны, это различные финансовые организации – так называемые «профессиональные кредиторы», для которых выдача кредитов или займов является одним из основных способов получения дохода. К ним относятся:

а) банки и иные кредитные организации,

б) некредитные финансовые организации, включая:

- микрофинансовые организации (МФО),
- кредитные потребительские кооперативы (КПК),
- ломбарды.

Наконец, в современном мире финансовых инноваций активно развивается такая новая форма кредитования, как P2P-лендинг, или взаимное кредитование.

Поговорим о них подробнее.

7.2.3. Заемные отношения между гражданами

Друзья и родственники – первое, что нам приходит в голову, когда нужно одолжить небольшую сумму на небольшой срок. Обычно занять у них и проще, и быстрее, и дешевле, чем у банка или МФО. Правда, здесь очень важно следить за своей неформальной кредитной историей: в узком кругу информация распространяется быстро, и если прослыть человеком, не отдающим долги, то этот канал окажется для вас закрытым.

Если же речь идет о заимствовании на крупную сумму и / или на достаточно долгий срок, «финансовая мощь» родственников и друзей может оказаться недостаточной. К тому же таким кредиторам может быть неудобно просить друга уплатить проценты, но и терять доход будет жалко, поэтому им, возможно, будет проще вообще отказать в займе: нет, мол, денег, и всё. Еще более неудобным кажется заводить разговор об обеспечении, например, о залоге – кажется, что это означает оскорбить друга недоверием! Но если у заемщика случатся непредвиденные финансовые затруднения, то кредитор рискует потерять и друга, и деньги. Поэтому не удивляйтесь, если друзья, готовые в другой ситуации прийти на помощь, не будут гореть желанием одолжить вам миллиончик-другой на несколько лет. И сами будьте осторожны и внимательны, давая деньги в долг.

При этом заемные отношения с непрофессиональными кредиторами далеко не всегда оформляются юридически аккуратно, особенно если речь идет о друзьях и родственниках. Если цена вопроса – сто рублей до завтра или тысяча до получки, это не очень страшно. Если же вам все-таки дают в долг крупную сумму (или вы даёте ее кому-нибудь из друзей), будет очень полезно оформить договор займа письменно, а при ОЧЕНЬ крупной сумме – еще и заверить его у нотариуса. В договоре как минимум следует четко зафиксировать сумму и срок займа, а также процентную ставку, если проценты предусмотрены (не сомневайтесь, законодательство это допускает).

Целесообразно также написать отдельную долговую расписку во избежание споров о том, были ли деньги действительно переданы от кредитора к заемщику (расписка передается кредитору именно при получении денег, а при возврате долга она возвращается должнику, желательно с отметкой кредитора о том, что долг погашен). Ведь конфликты по поводу невозврата займа могут случиться даже с самыми близкими людьми, и если дело дойдет до суда – лучше иметь правильно оформленные документы.

В общем, не забывайте про печальную шутку: «Хочешь потерять друга – дай ему денег в долг. А лучше одолжи у него сам, так экономней.»

РАСПИСКА

г.Москва___ ______________ 5 декабря 2018 г.

Я, Сидорчук Силантий Сильвестрович (заемщик), 10.03.1994 г.р., паспорт серии 4545 № 545454, выдан отделом УФМС России по городу Москве по району Беляево 25.03.2014, зарегистрированный по адресу: г. Москва, Ленинский проспект, д. 86, корп. 3, кв. 188, получил от Федосеева Феоктиста Феофилактовича (займодавец), 25.08.1991 г.р., паспорт серии 4646 № 878787, выдан Мытищинским паспортным столом 10.09.2011 г., зарегистрированного по адресу: г. Мытищи, ул. Мира, дом 16, кв. 75, денежную сумму в размере 100 000 (сто тысяч) рублей.

Обязуюсь вернуть предоставленную мне сумму займа не позднее 6 апреля 2019 г. Проценты по займу не взимаются.

Подпись: _____________ (Сидорчук С.С.)

Пример оформления долговой расписки

7.2.4. Кредитование в банках

Банки – крупные финансовые организации, действующие на основании специальных лицензий, которые выдает Центральный Банк Российской Федерации. Их основные виды деятельности – расчеты по поручениям клиентов, привлечение депозитов (вкладов) и выдача кредитов юридическим и физическим лицам. Процентные платежи по кредитам являются для банков важнейшим источником доходов, и именно банки – это самые крупные участники долгового рынка.

В современном мире банки образуют «кровеносную систему экономики», обеспечивая как повседневные расчеты между миллионами физических и юридических лиц, так и превращение сбережений в кредитные ресурсы. Поскольку банки так важны для функционирования национальной экономики, государство в лице Центрального банка регулирует их достаточно жестко, в том числе ограничивает их возможности выдавать кредиты ненадежным заемщикам. В результате процентные ставки по банковским кредитам ниже, чем ставки по займам других финансовых организаций (по крайней мере, в среднем), но получить эти деньги сложнее.

Почему очень важно, чтобы кредиты возвращались? Потому что если банк не получит обратно выданные им кредиты, ему будет нечем рассчитываться со своими вкладчиками и владельцами расчетных счетов. Банк может обанкротиться, а дальше банкротами могут стать и его клиенты, потерявшие свои средства в этом банке. Такая цепная реакция банкротств очень опасна для национальной экономики, поэтому государство старается не допускать подобных ситуаций.

Наряду с банками, в России существуют и так называемые небанковские кредитные организации (расчетные, платежные, депозитно-кредитные), которые могут осуществлять не все, а некоторые банковские операции. Они, как правило, обслуживают только юридических лиц.

7.2.5. Микрофинансовые организации

Первоначальная идея МФО – это что-то вроде банка, но поменьше и попроще. Как мы отметили выше, банки из-за жесткого регулирования могут кредитовать не всех заемщиков, а только достаточно надежных. Куда же пойти недостаточно надежному заемщику? В такую организацию, где ему дадут немного денег, несмотря на его ненадежность, а более высокие риски компенсируют повышенной процентной ставкой.

Собственно говоря, люди, готовые дать в долг другим незнакомым и не слишком надежным людям под высокий процент, существовали всегда, только рынок их услуг долгое время был «теневым». А в 2010 г. был принят Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» , в российском законодательстве появилось понятие МФО, и соответствующая деятельность стала легальной.

В отличие от банков, МФО не ведут текущие счета и не проводят расчеты, да и привлечение средств граждан во вклады для них ограничено: они могут привлекать средства либо от своих учредителей и акционеров, либо от прочих граждан в размере не менее 1,5 млн рублей. Основной бизнес большинства МФО – выдача займов на достаточно короткий срок под высокие и очень высокие проценты. Прежде всего это так называемые «займы до зарплаты» (см. параграф 7.3.7), часто без всякого обеспечения. Впрочем, есть и МФО с другими «бизнес-моделями», например, занимающиеся финансированием малого бизнеса или выдачей крупных займов под залог автомобилей, - но с такими МФО обычные граждане сталкиваются реже.

Иногда в МФО обращаются и заемщики с нормальной кредитоспособностью, если по каким-то причинам им неудобен банковский кредит: то ли деньги нужны срочно, то ли нет желания или умения собирать пакет нужных документов, то ли у них нет подтвержденного дохода и т.д. Такое решение, возможно, тоже будет по-своему рациональным, – если человек ценит свое время или нервы выше, чем избыточные проценты, которые он переплатит из-за более высокой ставки.

Для МФО не редкость такие ставки, как 1% в день, а до 2018 года – и 1,5%, и 2% в день (то есть, со-ответственно, 365% годовых, 547% годовых, 730% годовых). Интересно, что такие цифры, как «1% в день», по-видимому, запускают «эвристику привязки» («якорения»), о которой мы говорили в главе 1 : нам кажется, что 1% - это в любом случае немного, и мозг уже не пытается пересчитать эту величину на годовые проценты.

Кто же берет займы под такие огромные проценты? На год, конечно, никто не берет, – да и сами МФО, если выдают годовые займы, таких ставок не предлагают. Как правило, такие ставки используются при сроках займа меньше месяца и суммах в несколько тысяч рублей. Например, вы взяли 3000 рублей на 10 дней под 1,5% в день – вам придется вернуть на 15% больше, или 3450 рублей. 15% за полторы недели – это вроде бы очень много, но в абсолютном выражении переплата размером в 450 рублей не чудовищная, хотя и чувствительная.

Сильно ли богатеют МФО на таких процентах? Сотрудники и руководители самих МФО уверяют, что нет: ведь компания должна содержать персонал, который общается с заемщиками при выдаче займов и при их погашении, и поскольку займы очень короткие, то удельные издержки МФО в расчете на выданный рубль получаются выше, чем у банков. Да и привлекают средства МФО под более высокий процент, чем банки платят по вкладам. Плюс плата за рекламу, плюс издержки на выполнение различных регуляторных требований Центрального банка (например, по оснащению офисов, предоставлению разнообразной отчетности и т.д.)… В общем, обосновать свои высокие проценты МФО могут. Но для рационального заемщика это не повод обращаться к их услугам без крайней необходимости. См., например, ролик Роспотребнадзора про МФО (8 минут)

Микрофинансовые организации: как не попасть в долговую яму

7.2.6. Кредитные потребительские кооперативы

КПК, они же кредитные союзы – это тоже упрощенный аналог банка, но со своей существенной спецификой: это «мини-банк для своих». Люди, которые знают друг друга лично и друг другу доверяют, объединяются в некоммерческий кооператив и объединяют свои сбережения, чтобы сформировать таким образом небольшой кредитный ресурс, а затем те члены кооператива, которым нужны деньги в долг, берут займы из этих средств. Если желающих слишком много – берут по очереди. Посторонним эти услуги не оказывают: чтобы получить заём в КПК или положить сбережения во вклад, вы должны сначала вступить в кооператив. Все это должно обеспечивать высокую надежность займов в КПК: ведь люди понимают, что берут деньги, в сущности, у своих друзей, сослуживцев или соседей.

Люди старшего поколения помнят про кассы взаимопомощи, которые во времена СССР работали на многих предприятиях, - но там и вклады, и займы были беспроцентными. В рыночной же экономике КПК платят проценты по привлеченным личным сбережениям пайщиков, причем по более высоким ставкам, чем банки платят по депозитам: ведь КПК не входят в систему страхования вкладов. Займы пайщикам они обычно выдают тоже по более высоким ставкам, чем банки. В качестве обеспечения займов КПК могут использовать залоги и поручительство (хотя за счет большего доверия членов КПК друг к другу там могут быть более мягкие требования к обеспечению). А вот счетов для своих клиентов КПК не ведут и расчетов не проводят – по крайней мере, в России сегодня (хотя в мировой практике встречаются и крупные системы кредитных союзов, работающие практически как полноценные банки).

КПК регулируются Федеральным законом «О кредитной кооперации» . Сегодня они более популярны в малых и средних городах, а также на селе (где действует еще и такая разновидность КПК, как сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы).

Бизнес под видом КПК

Некоторые люди не видят разницы между КПК и МФО. Причина в том, что наряду с классическими кооперативными моделями функционирования КПК встречаются и бизнес-ориентированные модели, напоминающие МФО. Предприимчивый человек организует КПК, записывая в его члены друзей, знакомых или даже просто случайных людей, становится его председателем или директором, а дальше начинает от всех желающих привлекать вклады и выдавать займы, не считаясь ни банком, ни МФО. Удобно! Далее →

7.2.7. Ломбарды

С ломбардами далеко не все имели дело лично, но принципы их работы достаточно хорошо знакомы нам, по крайней мере, из литературы. Ломбарды предоставляют займы гражданам по достаточно высоким ставкам (как правило, более высоким, чем банки) под залог различных вещей. Традиционно это были ювелирные изделия, часы, драгоценные металлы, но могут быть и иные вещи, которые в случае невозврата займа можно легко реализовать: телефоны, электроника, автомобили… Вещи обычно остаются на хранении в ломбарде, хотя некоторые ломбарды рекламируют особый вид услуг – заём под залог имущества, которое остается у должника (например, мебель). Также ломбарды могут оказывать платные услуги по хранению вещей.

Если гражданин возвращает заём в срок, ломбард вернет ему имущество, если нет – гражданину дается еще один льготный месяц, чтобы рассчитаться с долгами, а после этого имущество должно быть продано (реализовано), как и полагается в общем случае по договору залога. Если вырученная сумма меньше, чем сумма задолженности, требования ломбарда к должнику считаются погашенными, а если больше – разницу необходимо вернуть должнику. Неудивительно, что ломбарды стараются давать займы на заметно меньшую сумму, чем стоит заложенное имущество, да еще и занижать оценку принимаемых в залог вещей.

Вас, скорее всего, уже не удивит, что и про ломбарды есть отдельный Федеральный закон с простым и понятным названием “О ломбардах” .

7.2.8. Взаимное кредитование (P2P lending)

Займы друзьям и знакомым – понятная идея, а может ли частное лицо самостоятельно кредитовать незнакомых частных лиц без участия банка или МФО в качестве посредника? В современном мире эта идея реализуется через специальные интернет-платформы, которые включают интерфейс для заключения сделок и перевода денег, а также информационную базу о кредитоспособности заемщиков. Это называется «взаимное кредитование», или P2P lending, - от английского выражения peer-to-peer (переводится как «от равного к равному», или «друг другу»). Иногда встречается также слово «краудлендинг» (буквально что-то вроде «одалживание толпой»), - по аналогии с «краудсорсингом», «краудфандингом» и другими модными словами.

Первая P2P-платформа появилась в Великобритании в 2005 г., сейчас их сотни по всему миру, и их оборот исчисляется десятками миллиардов долларов (назовем, например, такие компании, как Lending Club, Prosper, Zopa, Funding Circle и др.) Благодаря отсутствию банка в этой схеме процентная ставка для заемщика и кредитора оказывается одинаковой, если не учитывать комиссию, которую взимает P2P-платформа, - то есть вкладчик (инвестор) получает существенно больше, чем по депозиту в банке, а заемщик платит существенно меньше. Казалось бы, это очень выгодно! Но пока что взаимное кредитование не смогло стать реальным конкурентом классического банковского бизнеса, прежде всего потому, что риск невозврата займа в этих схемах существенно выше.

Чтобы получить заём P2P или начать давать в долг другим частным лицам в качестве инвестора, нужно зарегистрироваться на сайте P2P-платформы и предоставить некоторую информацию о себе, включая цель и параметры запрашиваемого займа. Если запрошенная заемщиком сумма крупнее, чем ему готов дать в долг отдельный инвестор, могут создаваться пулы – объединения нескольких инвесторов для совместного финансирования одного заемщика. Это обеспечивает диверсификацию вложений, которую так хвалят теоретики и практики профессионального инвестирования.

В России деятельность P2P-платформ до последнего времени велась вне правового поля: законодательство не разрешало ее, но и не запрещало. Ситуация отчасти изменилась с 1 января 2020 года, когда вступил в силу Федеральный закон от 02.08.2019 г. № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Этот закон разрешает создавать в сети Интернет так называемые “инвестиционные платформы” – информационные системы, используемые для заключения договоров инвестирования с помощью информационных технологий и технических средств. Механизм их работы следующий: оператор инвестиционной платформы (то есть лицо, которое создает платформу и управляет ею) заключает договоры об оказании услуг с потенциальными инвесторами и с лицами, привлекающими капитал, и дает им доступ к своей платформе. А затем инвесторы взаимодействуют с лицами, привлекающими капитал, по правилам платформы, и если инвестиционный проект кажется им перспективным и выгодным, заключают соответствующие договоры в электронном виде.

В рамках инвестиционной платформы возможны три способа инвестирования, один из которых – предоставление займов под проценты. Это было бы близко к обсуждаемому выше P2P-лендингу, но есть важная оговорка: привлекать средства на инвестиционных платформах могут либо юридические лица, либо индивидуальные предприниматели. А значит, взять заём на потребительские цели на инвестиционной платформе в рамках закона 259-ФЗ вы пока не сможете.

Два других способа инвестирования с использованием инвестиционной платформы – приобретение эмиссионных ценных бумаг и приобретение утилитарных цифровых прав – мы рассмотрим в главе 8.

7.2.9. Кредитная история

Кредитор, глядя на потенциального заемщика или читая его документы, должен принять решение, одалживать ли ему деньги и если да, то на каких условиях (срок, обеспечение и т.п.). В этот момент крайне полезной для кредитора является информация о том, как себя вел этот заемщик в прошлом: брал ли деньги в долг у других людей и фирм, много ли и часто ли брал, а главное – как отдавал долги. Хорошо, если кредитор и заемщик давно знакомы между собой или у них есть общие знакомые, располагающие такой информацией. А если это «человек с улицы», впервые пришедший в банк за кредитом или в МФО за займом?

Для того, чтобы облегчить жизнь кредиторам, а косвенно – и заемщикам, во многих странах существуют системы сбора информации о кредитной истории заемщиков, то есть о том, какие обязательства они на себя брали и как их исполняли. Есть такая система и в России. Ее специализированные участники называются «бюро кредитных историй» (БКИ) – это коммерческие организации, которые формируют, обрабатывают и хранят кредитные истории граждан (да и юридических лиц, кстати), а также предоставляют по запросу потенциальных кредиторов или самих заемщиков информацию о состоянии кредитных историй – кредитные отчеты.

Бюро кредитных историй

Деятельность БКИ регулируется специальным [законом "О кредитных историях"](http://ivo.garant.ru/#/document/12138288/entry/0:1). Не вдаваясь в детали этого регулирования, отметим некоторые общие принципы. Если вы берете кредит в банке, заём в МФО, КПК или на инвестиционной платформе, то эти организации не просто могут, но и должны направлять по меньшей мере в одно БКИ информацию о том, сколько вы заняли, когда, как выплачивали долг, были ли у вас просрочки или отказы от исполнения своих обязательств. И даже ваше согласие на это не требуется. Далее →

Раздел 7.3. Классификация кредитов и займов

К содержанию

7.3.1. Ипотечные кредиты и займы

Кредиты и займы различаются и по суммам, и по срокам, и по кредиторам, и по целевому назначению, и по технике выдачи, и по многим другим признакам.

Главной особенностью ипотечных кредитов и займов является специфика их обеспечения: это залог недвижимого имущества – квартиры, дома, земельного участка. Во все времена недвижимость считалась хорошим залогом, потому что ее невозможно спрятать или переместить с одного места на другое. Если заемщик не заплатил долг, кредитор сравнительно легко может забрать заложенное имущество себе или продать его, получив возмещение из вырученных денег. Подробнее о залоге см. параграф 7.4.3 .

Обязательно ли при ипотеке в залог ставится именно покупаемая на кредитные средства недвижимость? Не обязательно, но чаще всего это именно так. Однако, если человек захочет взять кредит на покупку автомобиля или на предпринимательские цели под залог уже имеющейся у него в собственности квартиры, это тоже возможно, и это тоже будет называться ипотекой.

Поскольку жилье в России (да и во всем мире) стоит дорого, то кредит на покупку жилья невозможно отдать быстро: сроки ипотечных кредитов могут составлять и 10, и 20, и 30 лет. И даже при относительно невысоких ставках (в начале 2019 года – около 9–11% годовых, а в случае льготного кредита даже меньше) по сравнению со ставками по потребительским кредитам (в среднем около 15–18% годовых) за многие годы накапливается большая переплата. Поэтому решение о покупке квартиры в ипотеку для молодой семьи с небольшими доходами – это очень серьезное финансовое решение, возможно, самое серьезное за всю жизнь.

Принимая такое решение, необходимо максимально тщательно всё обдумать и взвесить альтернативы. А их обычно всего три: либо жить с родителями или другими родственниками, либо снимать жилье, либо покупать квартиру в ипотеку. Первый вариант – самый дешевый, но не всегда приемлемый с точки зрения человеческих отношений и психологического комфорта. Оба других варианта затратны, и для их сравнения имеет смысл проделать некоторые расчеты – при всей условности допущений о ценах, доходах и процентных ставках на 15–20 лет вперед. (Конечно, встречаются и другие варианты – общежитие, служебная квартира, оплата аренды жилья работодателем, но они доступны не всегда и не всем.)

Аренда или ипотека?

Одна из популярных финансовых задач – это сравнение плюсов и минусов аренды и ипотеки как двух альтернативных способов самостоятельной жизни молодой семьи (либо человека, решившего жить отдельно от родителей). При равном размере ежемесячного платежа покупка квартиры в ипотеку должна быть финансово более выгодной, чем аренда, поскольку в этом случае конце срока у вас в собственности останется актив – квартира. Плюс «чувство хозяина», независимость от капризов арендодателя, отсутствие проблем с регистрацией по месту жительства и др. Далее →

Ипотечные кредиты выдают банки. Встречаются также и ипотечные займы, которые могут выдавать МФО, КПК, а также специализированные фонды, создаваемые, например, местными органами власти. В настоящее время планируется ввести запрет на выдачу ипотечных займов для МФО.

Следует иметь в виду, что помимо процентов по кредиту (которые заметно ниже, чем по другим видам кредитов), заемщик при получении ипотеки несет и другие расходы. Самые чувствительные из них – страховые взносы: во-первых, по закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)» обязательно страхование самого объекта недвижимости от рисков утраты и повреждения, во-вторых, банки обычно стараются продать заемщику еще и страхование жизни и здоровья, причем по достаточно высокой цене (см. параграф 10.5.2). Формально банки не имеют права навязывать дополнительные услуги, а должны предложить на выбор разные варианты кредита – со страхованием или без него (во втором случае логично ожидать, что процентная ставка будет выше, так как для банка выше риск). Реально же зачастую происходит именно навязывание, с которым достаточно сложно бороться – об этом мы подробнее поговорим в главе 12 «Защита прав потребителей» . Но помните, что банк не имеет права настаивать на том, чтобы клиент выбирал только определенную страховую компанию, поэтому вы можете найти другую компанию с более выгодными условиями страхования.

Напомним также, что для заемщика крайне опасно принимать на себя долгосрочные валютные риски, поэтому ипотечные кредиты следует брать в той валюте, в которой вы получаете основную часть своих доходов. Для большинства россиян это, конечно, рубли.

Льготная ипотека

Для некоторых категорий заемщиков существуют федеральные или региональные льготы по ипотечным кредитам, предусматривающие, например, пониженную процентную ставку или частичное субсидирование той процентной ставки, которую устанавливает банк, или частичную уплату взносов по кредитам за счет государства и т.д. К таким категориям относятся многодетные семьи; лица, которые получили материнский капитал; учителя, медицинские работники и ученые, только начинающие свою профессиональную деятельность; молодые семьи; военнослужащие. Далее →

См. ролик Роспотребнадзора про ипотеку (10 минут)

Ипотечный кредит: правила использования и права заемщика

Льготная ипотека 2020 и 2021

В апреле 2020 года в России появилась еще одна программа льготной ипотеки, по которой часть процентов банку компенсирует государство. Благодаря этому цена ипотеки для заемщиков снизилась до 6,5% годовых. Целью программы была поддержка как населения, так и строительной отрасли, пострадавших от пандемии коронавируса, а также банков, которые зарабатывают на выдаче ипотечных кредитов. Далее →

7.3.2. Автокредиты и другие потребительские целевые кредиты и займы

Целевым называется кредит, выдаваемый банком на приобретение определенного товара или услуги. Если этот товар может служить обеспечением по кредиту (например, автомобиль, купленный на кредитные средства, можно использовать в качестве залога), то условия такого кредита будут при прочих равных более выгодными для заемщика, прежде всего за счет более низкой процентной ставки. Банк в этом случае не выдает деньги на руки заемщику (как и в случае с ипотекой), а направляет их непосредственно продавцу товара или услуги.

Как и ипотечные кредиты, некоторые целевые потребительские кредиты (например, на покупку автомобилей отечественной сборки) могут подпадать под льготы, установленные государством. Например, государство субсидирует банку часть процентной ставки, и поэтому кредит обходится автовладельцу дешевле – см. Постановление Правительства РФ от 16 апреля 2015 г. № 364 «О предоставлении из федерального бюджета субсидий российским кредитным организациям на возмещение выпадающих доходов по кредитам, выданным российскими кредитными организациями в 2015 - 2017 годах физическим лицам на приобретение автомобилей, и возмещение части затрат по кредитам, выданным в 2018 - 2023 годах физическим лицам на приобретение автомобилей» .

При выдаче автокредитов банки обычно требуют застраховать автомобиль, а без страховки процентная ставка будет существенно выше. Иногда банки требуют еще и страховаться только в определенных страховых компаниях, где тарифы могут быть завышенными – это незаконно: как и в случае с ипотекой, банк не имеет права настаивать на том, чтобы клиент выбирал только определенную страховую компанию. Поэтому вы можете поискать другую компанию с более выгодными условиями страхования. Другой вариант – банк может определить требования к страховым компаниям, страховка от которых его устраивает, и если в соответствующий перечень попадут только те страховщики, тарифы которых будут завышенными, вы также можете заявить о нарушении своих прав и потребовать от банка, чтобы он принял у вас страховку, купленную в другой компании (раздел 12.2.3. «Право потребителя на выбор»).

Автокредит: правила использования и права заемщика

7.3.3. Образовательные кредиты

Данный вид кредита является, в сущности, разновидностью целевого потребительского кредита, но имеет свою специфику: он предоставляется главным образом для оплаты высшего образования (а также среднего профессионального образования).

Массовое бесплатное образование осталось в прошлом. Все больше людей поступает в вузы на платные, а не на бюджетные места. Для многих семей плата за обучение становится серьезной финансовой нагрузкой (особенно если детей несколько), но и отказ от качественного высшего образования из-за недостатка денег – плохой вариант. Ведь если студент серьезно относится к учебе, то он выйдет из стен вуза более умным, профессиональным и конкурентоспособным, чем входил туда, поэтому оплата качественного образования – это инвестиции в свой «человеческий капитал». И взять кредит на эти цели вполне разумно и оправданно, уж не меньше, чем кредит на покупку нового смартфона.

Правда, несмотря на свой целевой характер, эти кредиты не создают у заемщика такого актива, который можно было бы поставить в залог, в отличие от автомобиля, квартиры или золотого колечка. Более того, на протяжении учебы погашать кредит студенту еще нечем: ведь он еще не приступил к работе. Идеальный образовательный кредит устроен так, что банк предоставляет кредитную линию на весь срок обучения студента в вузе, и с каждым следующим семестром сумма кредита увеличивается, а не уменьшается. И лишь после того, как студент окончит вуз и устроится на работу, он начнет гасить кредит вместе с набежавшими процентами.

Понятно, что давать кредиты на таких условиях, да еще и без внятного обеспечения, для банка достаточно рискованно. Тем не менее во многих странах такие кредиты практикуются, причем с государственной поддержкой, поскольку государство признает их высокую социальную значимость.

Образовательные кредиты в России

В России действует специальное постановление Правительства от 15.09.2020 г. № 1448 «О государственной поддержке образовательного кредитования», очень гуманное по отношению к студентам: Далее →

7.3.4. POS-кредиты и займы

Аббревиатура POS расшифровывается как «point of sales», то есть «точка продаж». Это кредиты и займы, за которыми не надо идти в офис банка или МФО, – они предоставляются прямо в магазине или в фирме, оказывающей услуги. Приходите вы в торговый центр, заходите в магазин, торгующей мебелью или бытовой электроникой, видите красивый, но дороговатый для вас диван или холодильник, – а рядом стоит столик с табличкой «Банк «Ромашка». Потребительские кредиты». Мол, всё для тебя, дорогой потребитель, любой твой каприз можем удовлетворить!

А на каких условиях?

А условия зачастую не самые лучшие: проценты вполне могут быть выше, чем по кредитной карте или по обычному нецелевому потребительскому кредиту, выдаваемому в офисе банка.

Во-первых, потому, что в магазине нужно быстро оценить надежность заемщика без подробной документальной информации о нем, поэтому оценка надежности будет скорее заниженной, чем завышенной, а это отразится на ставке. Во-вторых, потому, что человек в магазине менее склонен рассуждать и вдумываться в условия кредита, если ему сильно хочется купить понравившийся товар. Кстати, в магазине может быть представлен не только банк, но и МФО, и тогда проценты будут еще выше.

С формальной точки зрения этот кредит является целевым, так как он выдается на покупку вполне конкретного товара.

Салоны красоты и «разводка» на кредит

Своего рода недобросовестной разновидностью POS-кредитов можно считать кредиты на покупку косметики в различных салонах красоты, куда клиентов заманивают обещаниями скидок и акций, а потом убеждают (в том числе с использованием различных методов психологической обработки) приобрести дорогие и зачастую ненужные косметические средства; при нехватке наличных людям быстро оформляют кредиты с высокими ставками. Далее →

Это не означает, что пользоваться POS-кредитами нельзя вообще, - можно, если условия кредита приемлемые, а товар реально очень нужен. Но решение нужно принимать, как минимум, немного подумав и посчитав.

Правда, поскольку магазины в наше время очень заинтересованы в том, чтобы их товары купили, они могут предлагать и более льготные условия кредитования, вплоть до беспроцентной рассрочки – в этом случае вы либо остаетесь должником не банка, а самого магазина, либо магазин платит проценты банку вместо вас. Это может быть действительно выгодно для вас как для потребителя, но может быть и маркетинговым приемом: сначала цена на товар завышается по сравнению с разумным уровнем, а потом вы покупаете товар в рассрочку без процентов, но по такой цене, которая фактически включает в себя проценты. А некоторые банки выпускают так называемые «карты рассрочки» (например, карта Совкомбанка «Халва»), позволяющие покупать товар в рассрочку без процентов в магазинах-партнерах, – проценты банку при этом платит магазин. Однако при нарушении платежного графика такие карты «превращаются в кредитные» - с просрочивших граждан начинают взиматься проценты.

7.3.5. Потребительские нецелевые кредиты и займы

Это, вообще говоря, любые кредиты и займы, не привязанные к определенной цели использования полученных денег, - то есть всё, кроме ипотеки, автокредитов, образовательных кредитов, POS-кредитов и различных льготных программ. Но на самом деле из этой общей массы можно выделить некоторые специфические кредитные продукты, исходя либо из технологии их предоставления («карточные» кредиты), либо из их краткосрочности и малой суммы («займы до зарплаты»). Всё, что осталось, образует очень широкую категорию «Потребительские нецелевые кредиты и займы»: их можно использовать хоть на ремонт квартиры, хоть на турпоездку, хоть на шикарную свадьбу, хоть на новый набор сковородок и кастрюль.

Во всех этих случаях кредитор не стремится проверить, куда на самом деле вы потратите средства, - ему важно лишь, как вы собираетесь их отдавать. Поэтому решающее значение при принятии решения об одобрении кредита будет иметь ваш уровень доходов, а также, возможно, ваша кредитная история. Если же подтверждённых доходов нет и/или история неважная – вас ждет либо отказ, либо, в некоторых случаях, повышенная процентная ставка (последнее скорее могут себе позволить МФО, чем банки, так как МФО менее зарегулированы в плане требований к качеству заемщика).

7.3.6. «Карточные» кредиты

О кредитных картах мы уже писали в главе 5 «Расчеты и платежи» . Такая карта представляет собой **многократный предварительно одобренный кредит в пределах определенной суммы** . Получать кредиты с помощью банковской карты на мелкие и средние покупки, конечно, удобнее, чем обращаться каждый раз за одобрением таких кредитов в банк. Проценты за пользование «карточным» кредитом обычно выше, чем по ипотеке или по длинным потребительским кредитам, но меньше, чем по POS-кредитам (см. ниже), не говоря о микрозаймах.

Важным преимуществом кредитной карты перед другими кредитными продуктами является льготный период погашения («grace period»), который в большинстве случаев устанавливают банки по таким картам. В течение этого периода, который обычно составляет месяц-полтора, а иногда и больше, проценты на сумму задолженности не начисляются. Соответственно, если вы погасите задолженность до истечения льготного периода, кредит для вас будет бесплатным (если не учитывать годовую стоимость обслуживания карты). А если учесть, что по таким картам могут еще устанавливаться достаточно заметные возвраты потраченных средств - «кэшбэки» (см. главу 5 «Расчеты и платежи») и иные бонусы, то получается, что вы при помощи этой карточки еще и зарабатываете! Это ли не чудо?

Непонятно только, зачем это банку, где его выгода.

Как мы неоднократно говорили, финансовые организации работают не для того, чтобы вам было хорошо, а чтобы заработать деньги себе (за возможным исключением маленьких «соседских» КПК). Банк, с одной стороны, получает комиссию за обслуживание карты, с другой стороны, повышает вашу лояльность как своего клиента. Кроме того, банк сумеет заработать на процентах (по крайней мере, он на это рассчитывает) – в том случае, если вы привыкнете регулярно платить кредиткой и в какой-то момент не сумеете соблюсти «платежную дисциплину» по погашению задолженности в течение льготного периода. Забудете, например, или не хватит текущих доходов. Что же касается кэшбэков и бонусов, то их банк платит не из своего кармана: это удержания с продавцов товаров и услуг, которые отдают часть своей прибыли ради повышения вашей лояльности как покупателя (подробнее см. главу 5 «Расчеты и платежи»).

Обычно кредитная карта «настроена» именно на покупку товаров и услуг, а снимать с ее помощью наличные или переводить средства друзьям и знакомым может оказаться невыгодно из-за высоких комиссий (если только банк не запустил какую-нибудь маркетинговую акцию с особыми правилами использования тех или иных кредиток).

Добавим, что иногда в качестве «кредитки» можно использовать и обычную дебетовую карту – если банк включил в правила использования данной карты возможность так называемого «овердрафта», то есть оплаты даже при отсутствии денег на счете. В этом случае банк кредитует клиента на сумму платежа точно так же, как он это делает по кредитной карте. Но здесь необходима бдительность: проценты по овердрафту часто бывают выше, чем по обычной кредитке!

7.3.7. Займы «до зарплаты»

Это вроде бы невинное название, которое не используется в нормативных документах и не имеет строгого определения, маскирует финансовый продукт, из-за которого пролито немало слёз. Им пользуются небогатые люди, не имеющие ни сбережений, ни более зажиточных друзей и знакомых, ни кредитных карт, когда у них реально не хватает денег до получки на самые необходимые расходы. Они одалживают небольшие суммы на короткий срок, без залога, без поручителей, зачастую без справки о доходах, и как следствие – под очень высокие проценты. Их основной кредитор – не банки, а микрофинансовые организации. Мы уже писали об этом в параграфе 7.2.5 об МФО: по коротким займам (менее месяца) на малые суммы (менее 30 000 рублей) ставка процента может составлять до 1% в день (не в год, не в месяц, не в неделю!). А до 2018 года допустимыми были ставки и 1,5%, и 2% в день. Да еще при просрочке накручивались штрафы и пени, из-за которых люди, одолжившие 10–20 тысяч рублей, через год были должны уже 100–200 тысяч – несколько лет назад такие истории были не редкостью.

К сожалению, экономически потребность в необеспеченных займах под высокие проценты у людей действительно существует. И если с рынка «убрать» МФО, которых все-таки регулирует Центральный банк, то вместо них на сцену выйдут различные «черные кредиторы», современные ростовщики, которые не будут стесняться ни с процентными ставками, ни с пенями, ни с методами «вышибания» долгов из просрочивших должников.

Следует признать, что в последние годы законодательство о МФО стало меняться в сторону защиты прав заемщиков. Федеральный закон от 27.12.2018 N 554-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» и Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» установил следующие ограничения для МФО: по займам на срок меньше 1 года, выданным после 01.01.2020 г., максимальная сумма процентов, неустоек и дополнительных комиссий не должна превышать 150% от основного долга (с момента достижения этого уровня новые начисления не допускаются).

Кроме того, с 01.01.2020 г. процентная ставка по договорам потребительского кредита (займа) не может превышать 1% в день.

Правда, эти ограничения не применяются к коротким договорам на малые суммы (до 15 дней и до 10 000 рублей). По таким договорам действует особый порядок: после того как сумма процентов, неустоек и комиссий достигнет 30% от основного долга, нельзя начислять никакие дополнительные платежи, кроме неустойки в размере 0,1% от просроченной задолженности за каждый день просрочки.

Раздел 7.4. Что говорит закон? Правовое оформление кредитных отношений

К содержанию

7.4.1. Правовая база кредитных и заёмных отношений

Мы уже упоминали многие из тех законов, которые регулируют кредитные и заемные отношения в Российской Федерации. Перечислим основные из них:

- Гражданский кодекс Российской Федерации
- закон «О банках и банковской деятельности»
- закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)»
- закон «О потребительском кредите (займе)»
- закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»
- закон «О кредитной кооперации»
- закон «О ломбардах»
- закон «О кредитных историях» .

На основании этих законов Банк России как главный регулятор банковской деятельности и финансового рынка в целом принимает также свои нормативные акты, регулирующие отдельные аспекты кредитования.

7.4.2. Закон о потребительском кредите (займе)

Федеральный закон от 21.12.2013 г. “О потребительском кредите (займе)” (далее – Закон о потребительском кредите) регулирует кредиты и займы, выдаваемые гражданам в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности (правда, ипотечные кредиты регулируются им не в полном объеме), и направлен прежде всего на защиту прав граждан в этой сфере. Закон и принятые на его основе нормативные акты Банка России задают достаточно жесткие рамки допустимого поведения банков, МФО и КПК как при подготовке к заключению договора с заемщиком, так и в ходе его исполнения. Однако нарушения прав заемщиков случаются нередко, причем не только из-за жадности и эгоизма финансовых организаций, но и из-за невнимательности и слабой финансовой грамотности заемщиков.

Закон подробно определяет информационные права заемщиков. Так, все профессиональные кредиторы на первой стадии общения с потенциальным клиентом обязаны предоставить ему общую информацию об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита.

Информация об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита

При намерении заключить договор кредита или займа заемщик имеет право сначала ознакомиться с так называемой «информацией об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита», которая размещается в местах приема заявлений о предоставлении потребительского кредита (займа), в том числе в Интернете. В состав этой информации обычно входят: Далее →

Договор потребительского кредита, согласно закону, состоит из общих условий и индивидуальных условий. Большая часть общих условий входит в состав «информации об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита», описанной выше. Если заемщика устраивают предложенные общие условия, он пишет (в бумажном или электронном виде) заявление о предоставлении кредита (займа), которое кредитор может одобрить или отказать в заключении договора без объяснения причин. В случае одобрения заявки кредитор предоставляет заемщику специальный документ – «индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа)», и если они устраивают заемщика, то заключается договор.

Индивидуальные условия договора

Индивидуальные условия договора оформляются в виде таблицы, форма которой установлена Банком России. Заемщику дается на обдумывание 5 дней с момента получения индивидуальных условий. Правда, многие заемщики даже не подозревают об этом сроке и считают, что при получении индивидуальных условий (то есть при одобрении заявки) надо немедленно подписывать договор, пока банк не передумал. Далее →

Полная стоимость потребительского кредита (займа)

([статья 6 Закона "О потребительском кредите (займе)](http://ivo.garant.ru/#/document/70544866/paragraph/90:16)) Далее →

При заключении договора кредитор (банк, МФО, КПК) обязан рассчитать такой показатель, как полная стоимость потребительского кредита (займа), или ПСК. Этот показатель учитывает как погашение основного долга и процентные выплаты по кредиту, так и другие связанные с его получением и обслуживанием расходы. Его значение размещается в рамке в правом верхнем углу первой страницы договора потребительского кредита перед таблицей, содержащей индивидуальные условия договора. Порядок его расчета установлен законом (подробнее см. параграф 7.5.6.).

Показатель ПСК должен ограничивать «аппетиты» кредиторов (банков, МФО, КПК, ломбардов) по получению доходов от своих клиентов. Банк России ежеквартально рассчитывает и опубликовывает среднерыночное значение ПСК по различным категориям кредитов, а финансовые институты должны выдавать кредиты или займы на таких условиях, чтобы их ПСК не превышала среднерыночное значение ПСК соответствующей категории более чем на 1/3. Соответствующая информация публикуется на сайте Банка России .

Закон о потребительском кредите также ограничивает максимальный размер пени, которую может брать кредитор с заемщика, просрочившего платеж: не более 20% годовых от суммы просроченной задолженности, если при этом продолжается начисление процентов на сумму

кредита, либо не более 0,1% за каждый день нарушения обязательств (то есть 36,5% годовых), если проценты на сумму кредита за соответствующий период нарушения обязательств больше не начисляются (пункт 21 статьи 5 Закона)

7.4.3. Залог и ипотека

Основные положения о залоге содержатся в параграфе 3 главы 23 ГК РФ , а об ипотеке - также в законе "Об ипотеке (залоге недвижимости)" .

Залог – один из основных способов обеспечения обязательств. Если обязательство обеспечено залогом, то, выражаясь юридическим языком, кредитор (залогодержатель) «имеет право в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства должником получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества (предмета залога) преимущественно перед другими кредиторами залогодателя». Говоря проще, если должник не возвращает кредит, заложенное имущество отбирается у него и продается, а вырученные деньги идут в погашение долга; если часть денег после этого останется, то она возвращается должнику, а если вырученных денег не хватает – заёмщик остается должен оставшуюся сумму (кроме залога в ломбарде: там оставшийся долг списывается). Недвижимость в этом смысле является наиболее удобным предметом залога, так как ее невозможно спрятать – в отличие, например, от заложенного автомобиля.

При этом заложенная недвижимость становится собственностью гражданина: если вы купили квартиру за счет ипотечного кредита, то она ваша, и вы можете ею владеть и пользоваться (то есть в ней жить). Но ваши права как собственника ограничены: например, вы не можете продать эту квартиру без согласия банка (что довольно естественно). Договором может быть также предусмотрен запрет сдавать ее в аренду или в безвозмездное пользование третьим лицам. А в случае невыплаты кредита вы можете лишиться своего имущества.

Предметом ипотеки могут быть только объекты недвижимости, права на которые зарегистрированы: жилые дома, квартиры, части жилых домов и квартир, земельные участки, дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения.

При ипотечном кредитовании в качестве залога обычно выступает приобретаемая недвижимость, то есть одновременно происходит и покупка недвижимости за счет кредитных средств, и передача этой недвижимости в залог. Зачастую отдельный договор залога при этом не оформляется, поскольку по умолчанию при приобретении недвижимости за счет кредитных средств возникает так называемая «ипотека в силу закона». Но также в качестве предмета залога по кредиту может использоваться и недвижимость, которая уже находится в собственности должника, если кредит берется на какие-то иные нужды, - например, на покупку автомобиля или на предпринимательские цели, и с юридической точки зрения это тоже будет ипотекой (хотя в банковской практике слово «ипотека» в этом случае обычно не используют).

Ипотека подлежит государственной регистрации в Едином государственном реестре недвижимости по месту нахождения заложенного имущества (Федеральный закон от 13.07.2015 № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости», ст. 53). При этом может оформляться так называемая **закладная** – ценная бумага, удостоверяющая право

залога и право своего владельца на получение денег по кредиту. Впоследствии первоначальный держатель закладной (банк) может продать закладную и тем самым передать покупателю свои права по кредиту. Для заемщика такая продажа закладной не несет неблагоприятных последствий, так как ни сумма, ни график платежей при этом не меняется.

Как можно потерять квартиру, взяв заём у недобросовестного кредитора

Квартира – самый ценный актив у подавляющего большинства людей, и, казалось бы, при совершении каких бы то ни было юридических действий в отношении квартиры нужно быть максимально осторожным. Бывает, что заемщики теряют купленные в ипотеку квартиры, поскольку попадают в тяжелую жизненную ситуацию и перестают обслуживать кредит, - тогда заложенное жилье отбирается у них (в общем случае это происходит в судебном порядке) и продаётся с публичных торгов, а вырученные деньги идут на погашение задолженности. Далее →

Оформление залога на автомобиль имеет свою специфику. В России нет государственного реестра прав на автомобили, аналогичного Единому государственному реестру недвижимости, а регистрация в ГИБДД имеет другой смысл: она обеспечивает государственный учет транспортных средств, подтверждает статус владельца для взимания с него налогов и для возложения на него ответственности за различные правонарушения. Соответственно регистрация залога автомобилей в ГИБДД не производится. По закону при залоге автомобиля может (хотя и не обязательно должна) производиться регистрация уведомления о залоге в так называемом **Реестре уведомлений о залоге движимого имущества** , - это делается при помощи нотариуса. Данный реестр полезен для покупателя при покупке автомобиля на вторичном рынке: до заключения договора нужно проверить в реестре, не обременен ли автомобиль залогом.

Правда, в качестве «суррогатного» варианта залога нередко используют передачу паспорта транспортного средства (ПТС) автомобиля от владельца (заемщика) к кредитору. Такая операция в законодательстве не предусмотрена, и наличие ПТС у другого лица само по себе не подтверждает существование договора залога.

7.4.4. Договор поручительства

Основные положения о поручительстве содержатся в параграфе 5 главы 23 ГК РФ . Поручитель – это третье лицо, которое вступает в отношения между кредитором и должником на стороне должника и в его интересах. Поручитель обещает кредитору, что если должник не сможет расплатиться, то поручитель заплатит недостающую часть долга вместо него. Важно понимать, что поручитель «ручается» за должника не просто честным словом или своей репутацией, а именно деньгами (а может быть, иными материальными активами или своими действиями, если поручительство дано по неденежному обязательству).

Стоит обратить внимание, что поручитель заключает договор не с должником, а с кредитором, хотя, конечно, обычно он это делает по просьбе должника. Этот договор является дополнительным к основному договору кредита или займа, и он прекратится в случае прекращения основного договора или его полного исполнения должником. Но если, например, должник умер, то ответственность поручителя сохраняется.

Поручитель отвечает перед кредитором **в том же объеме, как и должник** , если иное не предусмотрено договором поручительства. Это значит, что кредитор может требовать с него и основную сумму долга, и уплату процентов, и возмещение судебных издержек, и возмещение других убытков кредитора, вызванных неисполнением обязательства должником.

Если поручитель заплатил за должника по требованию кредитора, то к нему переходит право требования к должнику на всю уплаченную сумму. Сверх того, он может требовать с должника проценты на уплаченную сумму и возмещение своих прочих убытков.

Мораль: поручительство – это серьезно! Если друг или родственник просит вас стать его поручителем на достаточно крупную сумму, подумайте, не придется ли вам впоследствии платить чужие долги.

Раздел 7.5. Сколько это будет стоить? Математика кредитования

К содержанию

7.5.1. Способы начисления процентов. Простые и сложные проценты

В зависимости от того, у кого вы взяли кредит (заём), на какую сумму и на какой срок, у вас могут быть разные способы начисления процентов, графики платежей, сопутствующие комиссии, штрафы и пени в случае просрочки.

Проценты могут начисляться в конце срока кредита или периодически, до окончания срока. При начислении промежуточных процентов возможны следующие варианты:

- проценты сразу выплачиваются кредитору и не увеличивают сумму долга;
- проценты присоединяются к сумме долга (капитализация процентов), и следующее начисление производится уже на возросшую сумму долга с учетом предыдущих процентов, – тогда можно говорить о «сложных процентах» (впрочем, в потребительском кредитовании, согласно пункту 2 статьи 317.1 ГК РФ , сложные проценты использоваться не должны);
- проценты отражаются в учете кредитора как причитающиеся ему, но следующее начисление процентов производится только на первоначальную сумму долга, – тогда говорят о «простых процентах».

Формула простых процентов:

$$S_n = S_0 \times (1 + \frac{r}{100} \times n),$$

где S_0 - сумма долга, S_n - сумма долга с процентами, r - ставка процента за период (обычно за 1 год, но могут использоваться и другие периоды), n - число периодов начисления. Если ставка выражена в годовых процентах, а проценты надо рассчитать за период меньше чем год, то при использовании формулы простых процентов необходимо разделить годовую ставку на количество дней в году (обычно 365 или 366, но иногда используется и условная величина 360 дней) и умножить на фактическое количество дней пользования заемными средствами, начиная со дня, следующего за днем получения средств:

$$S_m = S_0 \times (1 + \frac{r}{100} \times \frac{m}{365}),$$

где S_0 - сумма долга, S_m - сумма долга с процентами, r - годовая ставка процента, m - фактическое количество дней пользования заемными средствами.

Формула сложных процентов:

$$S_n = S_0 \times (1 + \frac{r}{100})^n$$

где S_0 - сумма долга, S_n - сумма долга с процентами, r - ставка процента за один период (опять-таки обычно за 1 год, но могут использоваться и другие периоды), n - число периодов начисления.

Если ставка выражена в годовых процентах, а проценты надо рассчитать за период меньше чем год, то при использовании формулы сложных процентов необходимо найти условную однодневную ставку, для чего из величины (1+ r/100) извлекается корень 365 или 366 степени. А потом эта величина возводится в степень, соответствующую фактическому количеству дней пользования заемными средствами (понятно, что это можно сделать только с использованием вычислительной техники). Тогда формула будет выглядеть следующим образом:

$$S_m = S_0 \times (1 + \frac{r}{100})^{\frac{m}{365}}$$

где S_0 - сумма долга, S_m - сумма долга с процентами, r - годовая ставка процента, m - фактическое количество дней пользования заемными средствами.

Сложные проценты сложнее для расчетов (что было особенно значимо до изобретения вычислительной техники), но на длительных промежутках времени они экономически более справедливы. Ведь если заемщик должен банку проценты, но не выплатил их, значит, он пользуется как первоначальным долгом, так и суммой процентов. Поэтому справедливо начислять проценты за следующие периоды на возросшую сумму, а не только на первоначальный долг. Особенно явно это проявляется для долгосрочных кредитов со сроком более одного года. Примеры с расчетами приведены ниже.

Пример 2а. Марина Ежикова взяла заём у соседки Людмилы на сумму 50 000 рублей сроком на 3 года, ставка 10% годовых, проценты простые, погашение займа вместе с процентами в конце срока. Какую сумму выплатит Марина при погашении займа?

$$50\ 000 \times (1 + \frac{10}{100}) \times 3 = 50\ 000 \times 1,3 = 65\ 000 \text{ руб.}$$

Пример 2б. Капитолина Дикобразова взяла заём у соседки Светланы на сумму 50 000 рублей сроком на 3 года, ставка 10% годовых, проценты сложные, погашение займа вместе с процентами в конце срока. Какую сумму выплатит Капитолина при погашении займа?

Решение:

$$50\ 000 \times (1 + \frac{10}{100})^3 = 50\ 000 \times 1,331 = 66\ 550 \text{ руб.}$$

Как видно, сложные проценты принесли займодавцу лишние 1550 рублей. За три года немного, но все же сумма процентов у Светланы получилась на 1/10 больше, чем у Людмилы.

Ситуация меняется на противоположную, если срок кредита или займа короткий - меньше одного года: тут при одинаковой ставке заемщик заплатит по сложным процентам меньше, чем по простым.

Пример 3а. Индивидуальный предприниматель Елисей 1 апреля взял кредит на сумму 150 000 рублей сроком на 1 год, ставка 25% годовых, проценты выплачиваются ежемесячно без погашения основной суммы долга (поскольку банк начисляет проценты ежедневно и не указано иное, значит, проценты уплачиваются по простой ставке). Какую сумму уплатит Елисей за первые 3 месяца?

Решение: в первых 3 месяцах указанного периода 91 день, поэтому Елисей уплатит

$$150\ 000 \times (\frac{25}{100} \times \frac{91}{365}) = 9\ 349,32 \text{ руб.}$$

Пример 3б. Индивидуальный предприниматель Дорофей 1 апреля взял кредит на сумму 150 000 рублей сроком на 1 год, ставка 25% годовых, проценты выплачиваются ежеквартально, начисление производится по сложной ставке. Какую сумму уплатит Дорофей за первые 3 месяца?

Решение: опять-таки в первых 3 месяцах указанного периода 91 день, поэтому Дорофей уплатит

$$150\ 000 \times ((1 + \frac{25}{100})^{\frac{91}{365}} - 1) = 8\ 581,45 \text{ руб.}$$

Как видно, Дорофей заплатит меньше, чем Елисей.

Итак, сложные проценты выгоднее для кредитора на длинном горизонте - больше одного года: тогда при одной и той же годовой процентной ставке должник по формуле сложных процентов заплатит больше, чем по формуле простых процентов. А на периодах меньше года, наоборот, сложные проценты выгоднее должнику, чем простые, если ставка выражена в процентах годовых.

Все расчеты такого рода, конечно, удобно делать не вручную, а с помощью компьютерных программ, например, всем известного Excel.

7.5.2. Дифференцированные платежи

Несложно заметить, что при крупной сумме долга выплачивать в течение всего срока только проценты, а потом единовременно погашать весь основной долг, - не лучшая стратегия для заемщика. Лучше гасить долг постепенно, в течение всего срока его существования, а именно в каждый очередной платеж включать не только проценты, но и кусочек от основного долга.

Самый простой и понятный способ такого погашения – разделить величину основного долга на количество месяцев, на которые выдан кредит, и ежемесячно платить полученную сумму в погашение долга. Но при этом величина уплачиваемых процентов будет каждый месяц разная – ведь проценты будут начисляться на остаток задолженности, которая постоянно уменьшается, значит, и процентный платеж будет всё меньше. В результате общая сумма, подлежащая выплате, тоже будет уменьшаться с каждым месяцем. Отсюда и название такой схемы погашения кредита – « **дифференцированный платеж** ».

Пример 4а. Кредит с постепенным погашением основного долга и уплатой процентов на остаток

Для покупки нового телевизора Семен взял кредит в банке в сумме 30000 рублей под ставку 24% годовых сроком на 180 дней. По условиям договора кредит гасится равными платежами

по 5000 рублей каждые 30 дней. Одновременно с этими платежами производится уплата процентов за прошедший месяц, проценты начисляются на фактический остаток задолженности. Сколько всего Семен заплатит банку и чему будет равна сумма переплаты? (Год для целей расчета процентов будем считать равным 360 дней.)

Решение: По окончании 1 месяца Семен уплатит 5000 рублей и проценты в сумме 30000*0,24/12 = 600 рублей. Остаток долга – 25000 рублей.

По окончании 2 месяца Семен уплатит 5000 рублей и проценты в сумме 25000*0,24/12 = 500 рублей. Остаток долга – 20000 рублей.

По окончании 3 месяца Семен уплатит 5000 рублей и проценты в сумме 20000*0,24/12 = 400 рублей. Остаток долга – 15000 рублей.

По окончании 4 месяца Семен уплатит 5000 рублей и проценты в сумме 15000*0,24/12 = 300 рублей. Остаток долга – 10000 рублей.

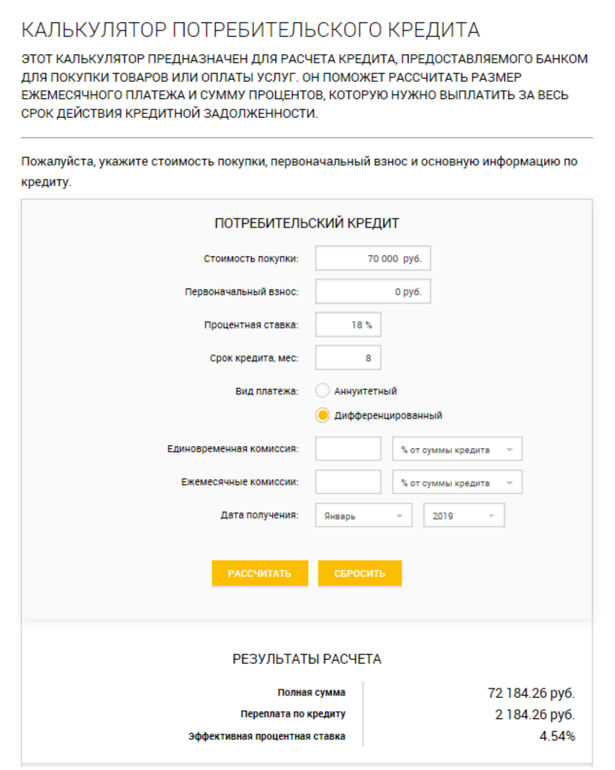
По окончании 5 месяца Семен уплатит 5000 рублей и проценты в сумме 10000*0,24/12 = 200 рублей. Остаток долга – 5000 рублей.

По окончании 6 месяца Семен уплатит последние 5000 рублей, полностью погасив кредит, и проценты в сумме 5000*0,24/12 = 100 рублей.

Общая сумма выплаченных процентов, она же сумма переплаты, составит 600+500+400+300+200+100 = 2100 рублей. Общая величина выплат – 32100 рублей. Обратите внимание, что если бы Семен погашал кредит не по частям, а единовременно в конце срока. то он заплатил бы в виде процентов 30000*0,24/2=3600 рублей, а общая величина выплат составила бы 33600 рублей.

Эти расчеты также удобно делать не вручную, а с помощью компьютерных программ, например, того же Excel, или с помощью многочисленных кредитных калькуляторов, которые легко найти в Интернете.

Приведем пример расчета ежемесячного дифференцированного платежа при заданных параметрах кредита с помощью кредитного калькулятора на сайте vashifinancy.ru : вводим запрошенные параметры, нажимаем «Рассчитать» и получаем результат с указанием ежемесячного платежа, переплаты и полной суммы выплат за весь срок кредита.



Скриншот расчета ежемесячного дифференцированного платежа с помощью кредитного калькулятора на сайте vashifinancy.ru.

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ, РУБ.					
Месяц	Остаток кредита	Основной платеж	Проценты	Комиссия	Всего
Январь 2019	70 000.00	8 750.00	1 050.00	0.00	9 800.00
Февраль 2019	61 250.00	8 750.00	918.75	0.00	9 033.56
Март 2019	52 500.00	8 750.00	787.50	0.00	8 993.06
Апрель 2019	43 750.00	8 750.00	656.25	0.00	8 952.55
Май 2019	35 000.00	8 750.00	525.00	0.00	8 912.04
Июнь 2019	26 250.00	8 750.00	393.75	0.00	8 871.53
Июль 2019	17 500.00	8 750.00	262.50	0.00	8 831.02
Август 2019	8 750.00	8 750.00	131.25	0.00	8 790.51

Скриншот расчета ежемесячного дифференцированного платежа с помощью кредитного калькулятора на сайте vashifinancy.ru (продолжение)

7.5.3. Аннуитетные платежи

Как видно, при дифференцированном платеже нагрузка по выплатам в первые месяцы оказывается больше, чем в последующие. Если сумма кредита достаточно велика, это может

быть затруднительно для заемщика. Особенно чувствительно это при ипотечном кредите, если его берет молодой человек: ведь в начале жизненного пути его доходы невелики, но со временем они будут расти.

Но ведь график погашения кредита можно составить и иначе, - например, рассчитать величину регулярного платежа так, чтобы каждый раз платить одинаковую сумму и полностью погасить долг к моменту последнего платежа. Такая схема погашения долга называется **аннуитетной** . Чаще всего аннуитеты используются при кредитах на срок в несколько лет, а платежи при этом производятся ежемесячно. При этом в структуре каждого отдельного платежа часть денег идет на выплату процентов за последний месяц, а еще часть – на погашение суммы основного долга, которая, соответственно, постепенно уменьшается от месяца к месяцу.

Формула аннуитетного платежа обычно пугает людей без математического образования или склонности к математике. Она выглядит так:

$$A = S \times \frac{r \times (1+r)^n}{(1+r)^n - 1},$$

где A - величина аннуитетного платежа, S - сумма долга, r - процентная ставка за период (если ставка в договоре установлена в годовых процентах, то надо понимать, как производится переход от готовой ставки к ежемесячной - по формуле простых или сложных процентов), а n - количество платежей.

Формула аннуитетного платежа

Для любителей математики сообщаем, что формула аннуитетного платежа выводится из формулы суммы первых n членов геометрической прогрессии Далее →

Пример 4б. Кредит с аннуитетным погашением

Давайте посмотрим, как изменились бы параметры кредита из прошлого примера, если бы Семен для покупки своего телевизора использовал кредит с аннуитетным погашением. Другие условия оставим неизменными: сумма – 30000 рублей, ставка – 24% годовых (2% в месяц), срок – 180 дней (6 месяцев), платеж – один раз в 30 дней, год для целей расчета процентов будем считать равным 360 дней. Подставив эти цифры в формулу расчета аннуитетного платежа, получаем:

$$A = 30000 * \frac{0,02 * (1+0,02)^6}{(1+0,02)^6 - 1} = 30000 * \frac{0,02 * 1,126162}{1,126162 - 1} = 5355,77$$

Общая сумма выплат за 6 периодов составит 5355,77*6 = 32134,65 руб., а переплата – 2134,65 руб. Ненамного, но больше, чем при дифференцированном платеже. Почему? Да потому, что основной долг уменьшался в этом случае медленнее, чем при дифференцированном платеже, а значит, проценты начислялись на немного больший остаток.

Заемщики, которые платят по аннуитетной схеме, часто недовольны тем, что первое время большая часть платежа идет на выплату процентов, а тело кредита почти не погашается. Это правда, но таков сам принцип аннуитета, обеспечивающий равномерность платежей. Если у заемщика есть возможность платить больше, то он имеет право частично гасить кредит

досрочно, что будет уменьшать сумму основного долга, а значит, и сумму процентных выплат.

Расчеты по аннуитетным платежам еще сложнее, чем по дифференцированным, и их никто не делает вручную: на помощь снова приходят компьютерные программы типа Excel или кредитные калькуляторы.

Приведем пример расчета ежемесячного аннуитетного платежа при заданных параметрах кредита с помощью кредитного калькулятора на сайте www.banki.ru : вводим запрошенные параметры, нажимаем «Рассчитать» и получаем первичный результат с указанием ежемесячного платежа, переплаты и полной суммы выплат за весь срок кредита.

Кредитный калькулятор

Рассчитать: ПО СТОИМОСТИ ПОКУПКИ / ПО СУММЕ КРЕДИТА
Сумма кредита: 50 000 руб.
Ставка, %: 20
Срок кредита, мес.: 60
Вид платежа: АННУИТЕТНЫЙ / ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ
Единовременная комиссия: 0 % от суммы кредита
Начало выплат: 01.01.2019
РАССЧИТАТЬ

Результат расчета
Ежемесячный платеж: 1 325 руб.
Переплата по кредиту: 29 428 руб.
Выплаты за весь срок кредита: 79 428 руб.
Окончание выплат: 01.01.2024

Кредитный калькулятор

7.5.4. Особенности начисления процентов по кредитным картам

Главная особенность – это наличие льготного периода (grace period), который, как правило, составляет 1–1,5 месяца с момента получения кредита (то есть покупки товара или услуги с использованием кредитной карты): в течение этого срока проценты на задолженность, образовавшуюся по кредитной карте, не начисляются и не выплачиваются. Если заемщик погашает задолженность по кредитной карте дисциплинированно, он может практически не платить проценты (см. параграф 7.3.6 «Карточные кредиты»). У некоторых банков этот срок может составлять и 2, и 3 месяца. Иногда льгота привязывается к календарному месяцу (например, всё, что ты потратил с кредитки в июне, ты должен погасить не позднее 31 июля), иногда - к каждому отдельному платежу.

Кроме того, банк обычно устанавливает по кредитной карте так называемый минимальный платеж: по истечении льготного периода клиент должен ежемесячно погашать хотя бы небольшую часть образовавшейся задолженности, и если он это делает, то ему начисляются проценты только на остаток задолженности, но не возникает штрафов и пеней. Если же

клиент не уплачивает даже минимальный платеж, то у него возникает просрочка, и в дополнение к процентам на сумму долга начинают начисляться штрафы и пени.

7.5.5. Сопутствующие комиссии и платежи

Помимо собственно процентов, банки могут также устанавливать различные дополнительные комиссии с заемщиков: за рассмотрение заявки, за выдачу кредита, за ведение ссудного счета, за предоставление информации об остатке задолженности, за досрочное погашение кредита и т.п. (подробнее см. параграфы 7.6.3 , 7.7.4). Не все из них являются законными, но если заемщик не знает о своих правах, он, вполне возможно, даже не заподозрит подвох. Между тем всякого рода комиссии, естественно, увеличивают реальную стоимость кредита для потребителя.

В состав сопутствующих расходов по кредиту входят также страховые платежи (см. параграф 7.3.1).

7.5.6. Полная стоимость кредита

Показатель ПСК учитывает не только погашение основного долга и процентные выплаты по кредиту, но и другие связанные с его получением и обслуживанием расходы. Порядок расчета ПСК весьма сложен и определяется статьей 6 Закона «О потребительском кредите (займе)» (см. врезку “Полная стоимость потребительского кредита” ниже). С математической точки зрения рассчитать ПСК «вручную» в большинстве случаев невозможно – требуется использование компьютерных программ. В основе формулы лежит дисконтирование всех платежей по кредиту, включая выдачу, погашение и сопутствующие расходы, и решение уравнения относительно ставки дисконтирования, при которой полученная сумма кредита равна современной стоимости всех будущих платежей по нему.

Внимательное изучение норм о полной стоимости кредита мы оставляем самым дотошным читателям.

Полная стоимость потребительского кредита (займа)

([статья 6 Закона "О потребительском кредите (займе)](http://ivo.garant.ru/#/document/70544866/paragraph/90:16)) Далее →

Раздел 7.6. Как взять кредит? Процедуры получения кредита (займа)

К содержанию

7.6.1. Определение необходимости кредита

Первое правило, которое должен усвоить сознательный заемщик: кредит – не только текущий дополнительный доход, но главным образом будущий дополнительный расход, и поэтому, если можешь обойтись без кредита, лучше не бери его. Исключение – беспроцентный кредит или кредит со ставкой явно ниже уровня инфляции, да и то только при ясности, за счет чего вы собираетесь его возвращать.

Однако нередки случаи, когда взять кредит, чтобы «передвинуть из будущего в настоящее» некое благо, – не блажь и не каприз, а необходимость или по крайней мере рациональный шаг. Это и критические жизненные ситуации – например, необходимость срочной дорогостоящей операции, на которую не хватает имеющихся сбережений. Это и приобретение жилья для молодой семьи, и получение платного образования, и покупка автомобиля для решения серьезных транспортных проблем и т.д. Взвесив все «за» и «против», оценив сумму переплаты и сопоставив ее с выгодами и удовольствием от приобретения товара или услуги, вы принимаете решение: кредит нужен. Но… из этого еще не следует, что вы получите его быстро, легко и на устраивающих вас условиях.

Принимая решение о кредите, определите прежде всего необходимую вам сумму (не берите лишнего) и приемлемую для вас величину **регулярного платежа** (например, ежемесячного). На основе этих параметров и той процентной ставки, которую вам предложит кредитор, можно будет определить срок кредита, а уже после этого станет ясна сумма переплаты и общая величина выплат. Общее правило такое: если при заданных сумме и ставке срок кредита будет короче, то общая переплата уменьшится, но величина каждого регулярного платежа возрастет.

Целесообразно также учитывать, как новый кредит повлияет на вашу общую долговую нагрузку, то есть соотношение ежемесячных выплат по кредитам с вашими ежемесячными доходами (этот показатель еще называют PTI – от английского «Payment-to-income ratio»). Большинство экспертов считает, что PTI выше 30% крайне нежелателен. (Подробнее см. параграф 7.6.4).

Кроме того, следует внимательно отнестись к вопросу о валюте кредита. Даже если в течение сравнительно долгого периода курс той или иной иностранной валюты стабилен либо даже падает относительно рубля, а ставки по валютному кредиту ниже, чем по рублевому, все равно не стоит брать крупный кредит в валюте, если только вы не получаете в этой же валюте свои доходы. Горький опыт «валютных ипотечников», серьезно

пострадавших от скачков валютного курса в ходе финансовых кризисов 2008 и 2014 гг., должен послужить уроком для всех остальных.

7.6.2. Поиск информации о доступных кредитах (займах), сравнение условий

Как было отмечено в параграфе 7.4.2 , обмен информацией между заемщиком и кредитором при заключении договора происходит в несколько этапов. Закон «О потребительском кредите» вводит такие понятия, как общие и индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа). Общие условия – это то, что вы найдете в открытом доступе на сайте банка (МФО, КПК) или получите в офисе по своему запросу. А индивидуальные условия вам предоставят уже после того, как вы направите потенциальному кредитору свое заявление на получение кредита или займа.

Скорее всего, для начала вы поинтересуетесь условиями предоставления кредитов в тех банках, с которыми вы уже взаимодействуете, - например, у вас там открыт счет или выдана карта. И это правильно: ведь у такого банка уже есть кое-какая информация о вас и о ваших доходах. Если по вашей зарплатной карте регулярно проходят крупные суммы, то банк и без справки о доходах сможет раскошелиться на небольшой кредит для вас.

С другой стороны, возможно, что счастье ждет вас в каком-то другом банке, но как узнать, где именно? По запросу «Взять кредит» в Гугле или Яндексе вы найдете сотни тысяч ссылок – на три порядка больше, чем банков в России. Разумеется, «бродить» по всем этим ссылкам подряд ни один разумный человек не будет. Скорее всего, вы просто проверите наугад несколько сайтов наиболее известных или случайно понравившихся вам банков.

Но есть и еще один канал получения первичной информации – это различные сайты-агрегаторы, например, www.banki.ru , www.sravni.ru и целый ряд других. Как правило, эти ресурсы не претендуют на роль посредников: они предоставляют в сопоставимом виде информацию о кредитных предложениях разных банков, и если какое-то из них заинтересовало вас – перенаправляют вас на сайт выбранного банка, где вы уже можете уточнить детали, а нередко и заполнить онлайн-заявку. Бывают, наконец, и посредники – так называемые кредитные брокеры. Зайдя на их сайты, вы увидите примерно такую информацию: *«Статистика неумолима: почти каждый потенциальный заемщик в России испытывает те или иные трудности при попытке одолжить денег у банка. Однако очень немногие знают об уникальной возможности упростить для себя этот процесс, например, поручить его компании «АБВГД брокер»!»* Ну и так далее.

Сама по себе идея снижения своих издержек и рисков при заключении сделки путем привлечения посредника, знающего соответствующий рынок лучше вас, выглядит разумной. Но всегда ли деньги, которые вы заплатите брокеру, гарантируют более выгодные условия, чем вы нашли бы самостоятельно, поручиться нельзя. А ведь посреднику тоже надо будет заплатить за его услуги.

Что до наружной рекламы, рекламы по телевидению или в прессе, то она обычно не слишком информативна и имеет по преимуществу имиджевый характер. Детали надо выяснять непосредственно у кредитора.

Примерно такая же история будет и в том случае, если вы наберете в поисковике слова «взять заём» (или «взять займ», поскольку в интернете эта неправильная форма встречается чаще): сотни тысяч ссылок, огромное количество МФО, сайты-агрегаторы, разве что кредитные брокеры здесь не предложат своих услуг.

Выбрав одну или несколько организаций, общие условия кредитования в которых вас более-менее устраивают, надо сделать следующий шаг: подать заявление.

Кредитные калькуляторы

Банки могут размещать на своих сайтах так называемые «кредитные калькуляторы». Эти программы могут иметь различное содержание. Для потенциального заемщика наиболее интересны такие калькуляторы, которые позволяют подставить в них желаемые параметры кредита (срок, сумма, обеспечение) и некоторые реальные сведения о себе (возраст, размер доходов), а на выходе получить информацию, по какой примерно ставке банк мог бы дать вам кредит в ответ на вашу заявку. Но информация «кредитного калькулятора» не является официальным предложением банка о выдаче вам кредита на указанных условиях. Далее →

7.6.3. Подача заявки на получение кредита/займа

Итак, вы выбрали банк, в котором вы хотите получить кредит (как вариант – несколько банков, чтобы потом отобрать тот из них, который сделает вам самое привлекательное предложение). Вы приходите в офис банка и пишете заявление на получение кредита, к которому прилагаете комплект документов, запрашиваемый банком (в зависимости от суммы кредита и его вида эти комплекты могут различаться). Почетное место среди таких документов займет справка о доходах – ведь именно от доходов прежде всего зависит ваша платежеспособность, а также достаточно подробная анкета.

Все более распространенным становится и прием заявок на кредит в онлайн-формате, особенно если у вас уже есть комплексный договор с данным банком (см. главу 6 «Сбережения»).

Является ли заявка на получение кредита (вместе с документами, которые вы к ней приложили) вашим предложением банку о заключении договора, или, как это называют юристы, **офертой** ? С точки зрения закона «О потребительском кредите» (статья 7) , это не так: скорее можно говорить, что стороны находятся на преддоговорном этапе, на котором только вырабатываются условия договора, либо трактовать заявку как ваше предложение банку сделать вам оферту. Дело в том, что только после рассмотрения вашей заявки банк может окончательно решить, какую сумму и под какой процент он готов вам дать, исходя из своих методик оценки рисков заемщика, а также определить прочие **индивидуальные условия договора** (см. параграф 7.4.2). Эти условия банк обязан выдать вам на руки.

По логике, именно индивидуальные условия договора должны считаться офертой, которую банк делает вам, причем у вас должно быть не менее 5 рабочих дней на размышление – устраивают вас эти условия или нет. И если окажется, что сумма маловата или ставка слишком велика, - вы имеете право не подписывать договор и ничего не будете должны банку. Если же вас все устраивает, то вы подпишете договор (на юридическом языке – «совершите **акцепт** полученной оферты»).

К сожалению, заемщики часто не знают о своем праве подумать над индивидуальными условиями договора, поэтому им кажется, что раз уж банк одобрил заявление, то договор следует заключить немедленно. С другой стороны, иногда банк может оформить документы так, чтобы заявка на получение кредита уже сразу содержала все важные индивидуальные условия договора и имела силу оферты. Но и в этом случае право на отказ от договора в течение 5 рабочих дней у вас по закону есть.

Из-за такой правовой неопределенности порой случаются весьма неприятные недоразумения. Например, клиент подал онлайн-заявку на получение кредита. Потом он, получил от банка в электронном виде индивидуальные условия договора, решил, что эти условия ему не подходят, и не стал ни о чем информировать банк: клиент думал, что раз он не пришел в офис и не подписал договор, то и кредит ему никто не выдаст. А потом оказалось, что банк трактует онлайн-заявку как оферту клиента, а свои действия по направлению клиенту индивидуальных условий – как акцепт. В результате, с точки зрения банка, договор вступил в силу, а то, что клиент не явился за деньгами, - не проблема: банк открыл ему счет, зачислил туда деньги и … начал потихоньку эти же деньги списывать в счет погашения кредита! Поскольку кредит, естественно, предполагал начисление процентов, то деньги на счете кончились, а долг остался. Можете себе представить эмоции клиента, когда он узнал, что остался должен по кредиту, которого даже не держал в руках! Мораль: если вы начали процедуру получения кредита, а потом отказались от него, убедитесь, что банк не считает, что все-таки выдал вам кредит!

Комиссии за рассмотрение заявки и за заключение договора

В недавнем прошлом многие банки активно устанавливали так называемые «комиссии за рассмотрение заявки» и «комиссии за принятие решения о выдаче кредита». Обидно их платить даже в том случае, когда кредит вам выдали, но вдвойне обидно – если вы отказались его получать. Правомерны ли такие действия банков? Далее →

7.6.4. Рассмотрение заявки банком (МФО, КПК)

Как ваш кредитор принимает решение о том, давать вам кредит или не давать, – вы не знаете, для вас это «черный ящик». Ваше активное участие в этом вопросе закончилось, когда вы отдали сотруднику банка (МФО, КПК) свой комплект документов. Банк имеет право отказать вам в выдаче кредита без объяснения причин, или предложить сумму меньше, чем вы попросили, или иной срок, или более высокий процент, чем вы рассчитывали. Исходя из чего?

Главная задача сотрудников банка, рассматривающих ваше заявление, - оценить вашу надежность как заемщика. На первом месте, по логике, должен быть анализ ваших документов – анкеты и справки о доходах, что позволяет, в частности, понять, не будет ли для вас чрезмерной долговая нагрузка (см. врезку). Кроме того, банк может запросить из БКИ отчет о вашей кредитной истории. Некоторые банки также используют иную открытую информацию о вас, например, анализируют ваши профили в социальных сетях (или, по крайней мере, говорят, что анализируют).

Чем крупнее банк, тем более обезличено и автоматизировано это рассмотрение. В пределе оно может быть полностью отдано на откуп компьютеру, который потратит на расчеты всего

несколько минут. Соответствующие автоматические процедуры оценки кредитоспособности заемщика на базе различных статистических данных получили название «кредитный скоринг» (от английского глагола «to score», означающего «вести счет»). Скоринговые программы учитывают большие объемы накопленных статистических данных, позволяющих определить, как при том или ином сочетании различных факторов наиболее вероятно будет себя вести потенциальный заемщик. Решение о предоставлении кредита или об отказе формально выносит не машина, а человек – сотрудник банка, но его свобода усмотрения может быть очень жестко ограничена тем, что насчитал компьютер.

При этом современные системы скоринга достаточно продвинуты и хорошо ловят различные отклонения в информации. Кроме того, банки могут получать информацию о заемщиках от ФНС и ПФР. Так что предоставлять о себе ложную информацию в надежде получить более выгодные условия кредита не стоит.

Расчет показателя долговой нагрузки заемщика

С 1 октября 2019 года кредитные организации в России обязаны рассчитывать показатель долговой нагрузки (ПДН) заемщиков – физических лиц при принятии решения: Далее →

В последнее время банки также используют при принятии решений о выдаче кредитов значения персональных кредитных рейтингов, которые рассчитывают бюро кредитных историй по тем гражданам, сведения о кредитных историях которых они хранят.

Персональный кредитный рейтинг

С 31 января 2019 года в России вступили в силу поправки к закону "О кредитных историях" (Федеральный закон от 3 августа 2018 г. № 327-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О кредитных историях"), которые уточнили применение индивидуальных рейтингов заемщиков. В соответствии с этими поправками индивидуальный рейтинг субъекта кредитной истории при его наличии включается в кредитный отчет, который каждый гражданин может бесплатно запросить в бюро кредитных историй (БКИ) до двух раз в год, а за плату – любое количество раз. Далее →

7.6.5. Получение индивидуальных условий договора и заключение договора. «Период охлаждения»

В случае одобрения вашей заявки кредитор должен направить вам индивидуальные условия договора (см. параграф 7.4.1). Именно в этом документе будет указано, какую сумму, на какой срок, под какой процент и при каком обеспечении вам готовы предоставить. Как было сказано выше, последний ход – за вами, то есть за потребителем финансовой услуги: если предложенные условия вас устраивают, то договор будет заключен, если нет – вы расстанетесь с кредитором, не очень довольные друг другом.

Но еще более интересно, что даже после подписания договора и получения денег у вас еще есть две недели (14 календарных дней) на то, чтобы досрочно вернуть всю сумму кредита (займа) без предварительного уведомления кредитора, с уплатой процентов только за фактический срок кредитования. Этот промежуток времени носит образное название «период охлаждения». Смысл его в том, чтобы заемщик, который был в азарте и в эйфории в процессе борьбы за кредит, еще раз на трезвую голову обдумал: действительно ли ему так

нужен кредит, не слишком ли большую брешь он пробьет в семейном бюджете, и не лучше ли, не тратя полученных денег, вернуть их подобру-поздорову. Но, конечно, если деньги уже потрачены, то воспользоваться «периодом охлаждения» будет проблематично.

7.6.6. Предоставление кредита (займа)

Если ваша заявка одобрена, остается самое приятное – получить деньги. В зависимости от вида кредита или займа возможны следующие варианты:

- зачисление денег на ваш счет, уже открытый в этом или другом банке (напомним, что МФО и КПК не могут открывать и вести счета своим клиентам);
- зачисление электронных денежных средств на ваш электронный кошелек (см. параграф 5.1.4);
- предоставление кредитной карты с определенным лимитом (в данном случае это еще не выдача кредита, а открытие кредитной линии; кредит же возникнет только после того, как вы расплатитесь этой картой за товары или услуги);
- перечисление средств на указанный вами счет продавца товара или услуги (при целевом кредитовании, POS-кредитах);
- выдача наличных (в банках это бывает редко, в отличие от МФО или КПК).

Полезно сохранить документ, подтверждающий предоставление кредита, на случай каких-либо будущих разногласий с кредитором о сумме, форме, сроке или еще каких-то условиях предоставления денег.

Среди прочих документов при заключении кредитного договора (за исключением карточного кредита, где ни сумма кредита, ни сроки погашения не определены заранее) вы получите **график погашения кредита** – это последовательность дат, в которые вы должны вносить очередной платеж, и сумм, подлежащих уплате (при аннуитетном погашении суммы будут одинаковыми). Практически всегда можно заплатить раньше даты, указанной в графике, а вот если вы заплатите позже, то это будет нарушением ваших обязательств и может повлечь штрафные санкции – например, уплату пени.

При малых суммах и коротких сроках погашение может быть единовременным – то есть в конце срока вы уплачиваете всю сумму с процентами.

Раздел 7.7. Как гасить кредит? Обслуживание кредита (займа)

К содержанию

7.7.1. Способы погашения кредита (займа)

В зависимости от того, у кого вы взяли кредит (заём), у вас могут быть разные способы его погашения (возврата). Если ваш кредитор – физическое лицо, то он, скорее всего, предпочтет получить наличные либо платеж на свою банковскую карту. Профессиональные кредиторы должны указывать в договоре потребительского кредита (займа) различные допустимые способы погашения, например:

- внесение наличных в кассу банка или в банкомат (терминал);
- перевод на банковский счет заемщика, предназначенный для погашения кредита, с которого банк автоматически осуществляет списание (для этого, в частности, вам могут выдать отдельную карточку);
- перевод на банковский счет кредитора (для ломбарда, МФО, КПК), в том числе через терминал платежного агента и др.

Некоторые особо хитрые кредиторы пытаются брать дополнительные комиссии с заемщиков за погашение кредита (займа), как в наличной, так и в безналичной форме. Уточните этот вопрос при заключении договора – внимательно прочтите сам договор, переспросите сотрудников банка или МФО. Для защиты прав заемщика закон «О потребительском кредите» в статье 5 (пункт 12 части 4) , (пункт 8 части 9) указывает, что как минимум один способ погашения должен быть бесплатным для заемщика, то есть не облагаться никакими комиссиями. Но не надо думать, что «бесплатный способ погашения кредита» означает беспроцентный характер кредита: проценты, конечно, уплатить все равно придется.

Банки часто предлагают различные автоматизированные способы погашения кредита: например, выдают клиенту специальную карточку, с которой в определенные даты деньги автоматически списываются в счет погашения кредита, надо только не забывать ее пополнять. Это удобно, но не страхует от всех рисков: полезно время от времени убеждаться, что очередной платеж с этой карточки прошел в срок и банк не считает вас просрочившим должником.

В целях дополнительной безопасности лучше проводить регулярные платежи не в последний момент, а заблаговременно – за несколько дней. Дело в том, что если вы платите своему банку через другой банк, то перевод средств и их зачисление на счет могут занять несколько дней. А моментом погашения задолженности, как разъяснено в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 22.11.2016 № 54 (пункт 26), считается не момент отправки денег, но момент их зачисления на корреспондентский счет банка, обслуживающего кредитора, либо

банка, который является кредитором (если же должник и кредитор обслуживаются в одном и том же банке – то зачисление денег на счет кредитора). В результате, хотя вы вроде бы заплатили вовремя, у вас может возникнуть просрочка, за которую банк-кредитор начислит штрафные санкции.

7.7.2. Предоставление информации в БКИ

При исполнении вами своих обязательств по кредиту или займу профессиональные кредиторы обязаны направлять информацию об этом в одно из бюро кредитных историй (см. параграф 7.2.9), чтобы ваши будущие кредиторы могли легко узнать, какой вы хороший заемщик. Менее приятно, что кредитор сообщит в БКИ также и о неисполнении вами своих обязанностей, в том числе о фактах допущенных просрочек с погашением кредита и о суммах просроченной задолженности. Как мы уже говорили, репутацию легко испортить и трудно восстановить, поэтому не нарушайте платежную дисциплину по невнимательности или рассеянности.

Более того, ваш кредитор может оказаться не слишком аккуратным и забыть сообщить в БКИ о вашем дисциплинированном поведении (особенно если он сам оказался в тяжелом финансовом положении, лишился лицензии или вообще обанкротился). Поэтому полезно, хотя и не очень привычно, при получении кредита узнать, в какое именно БКИ ваш кредитор будет передавать информацию о вас. Другой вариант – получить в Центральном каталоге кредитных историй, который ведет Центральный банк, сведения о том, в каком БКИ хранится ваша кредитная история , и время от времени запрашивать там кредитный отчет про себя (два раза в год – бесплатно, и любое большее количество раз в году – за деньги).

Если информация, содержащуюся в вашей кредитной истории, окажется недостоверной, вы вправе полностью или частично оспорить ее, подав в БКИ заявление о внесении изменений и (или) дополнений в эту кредитную историю (подробнее см. закон «О кредитных историях», ст. 8).

7.7.3. Надо ли хранить подтверждающие документы?

Мы живем в век цифровизации, и многие считают, что хранить лишние бумажки – пустое и ненужное дело. В том числе и бумажки, подтверждающие погашение кредита. Если мы честно – вовремя и в полном объеме – погасили кредит или заём, то вроде бы с нами уже не может случиться ничего плохого по этой линии? Ведь у банка (МФО, КПК) вся эта информация есть!

Однако, к сожалению, это не всегда так. Иногда информация о погашении кредита или займа у кредитора пропадает случайно или умышленно. Это может случиться как из-за организационных проблем (например, сбой автоматического взаимодействия между разными подразделениями банка), так и из-за сознательной недобросовестности организации-кредитора или кого-то из ее сотрудников. Вы думаете, что ваш долг давно погашен, а банк или МФО считает, что последний платеж вы не произвели, и продолжает начислять вам проценты, а потом и штрафы-пени за просрочку. Хорошо, если это выяснится достаточно быстро, - а если только через несколько лет? Представьте, какие проценты и пени вам могут насчитать!

В подобной ситуации надо прежде всего попробовать договориться с организацией-кредитором по-хорошему, и для этого наверняка пригодятся сохранившиеся у вас документы о произведенных платежах: чеки из банкомата, приходные ордера, платежные поручения, выписки из онлайн-банка и т.п. А если договориться не удастся и вам придется обратиться в суд, то там эти документы будут исключительно полезны. Хотя в наше время суды уже начинают принимать в качестве доказательств и различные электронные документы.

7.7.4. Досрочное погашение и рефинансирование

Если кредитор по долгосрочному кредиту обычно заинтересован в соблюдении заемщиком графика платежей, так как получаемые проценты приносят ему устойчивый доход, то для заемщика, наоборот, при появлении свободных денег обычно будет выгодно погасить кредит досрочно, чтобы уменьшить размер переплаты. Только надо уведомить об этом банк не менее чем за тридцать дней до дня возврата (если договором не установлен более короткий срок такого уведомления), в соответствии с пунктом 2 статьи 810 ГК РФ .

Бывают, конечно, и исключения: например, если кредит выдан под очень низкую льготную ставку (например, некоторые образовательные или ипотечные кредиты), а у заемщика есть возможность свободные деньги разместить под более высокую ставку, то смысла в досрочном погашении не будет. А если у вас есть несколько кредитов, то при появлении свободных денег лучше погашать (полностью или частично) не самый маленький и не самый большой, не самый длинный и не самый короткий, - а самый дорогой кредит, то есть тот, по которому самая высокая ставка. Это позволит уменьшить переплату и обеспечит наибольшую экономию ваших средств.

А может ли банк установить какой-нибудь штраф за досрочный возврат кредита или вообще запретить его? Ведь для банка досрочный возврат означает как минимум дополнительные расходы по «пристраиванию» неожиданно вернувшихся к нему денег! Как ни странно, «лобового» ответа на этот вопрос нет. И Гражданский кодекс, и закон «О потребительском кредите» говорят, что право на досрочный возврат потребительского кредита у гражданина безусловно есть. Но ни там, ни там не сказано, что штрафовать за это нельзя, равно как и не сказано, что штрафовать можно. Запрет на штрафы вытекает из комплексного прочтения нескольких разных норм законов. И этот запрет подтверждает судебная практика.

Что говорят законы о досрочном погашении потребительского займа или кредита

«Сумма займа, предоставленного под проценты заемщику-гражданину для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, может быть возвращена заемщиком-гражданином досрочно полностью или по частям при условии уведомления об этом займодавца не менее чем за тридцать дней до дня такого возврата. Договором займа может быть установлен более короткий срок уведомления займодавца о намерении заемщика возвратить денежные средства досрочно». ([пункт 2 статьи 810 ГК РФ](http://ivo.garant.ru/#/document/10164072/paragraph/3945:6)). Далее →

Итак, разумный банк не будет включать в договор потребительского кредита никакого условия о штрафах или комиссиях за досрочное погашение. Но что, если ваш банк оказался неразумным и все-таки попытался это сделать? Как и в случае с комиссией за выдачу кредита (см. врезку в параграфе 7.6.3), если вы это заметили до подписания договора –

можно попросить банк исключить это положение, а в случае отказа банка не брать у него кредит.

Если же вы заметили такое условие уже после подписания договора, в тот момент, когда собрались погашать кредит досрочно, - можно написать в банк претензию с требованием признать соответствующий пункт договора недействительным, как ущемляющий ваши права потребителя, и пригрозить судом и жалобой в Роспотребнадзор. Скорее всего, и Роспотребнадзор, и суд станут в этой ситуации на вашу сторону.

7.7.5. Надо ли возвращать кредит, если банк – банкрот?

Пожарный Иван стоял и бездействовал. Банк горел - кредит гасился.

Существует распространенное заблуждение, что если организация-кредитор (банк, МФО, КПК) обанкротится или ликвидируется, то заемщику не надо будет выплачивать кредит (заем). К сожалению для многих, это не так. При ликвидации юридического лица его имущество должно быть распродано, а вырученные деньги распределены между его кредиторами и (если что-то еще останется) между его участниками/учредителями. Права требования по выданным кредитам – это как раз и есть основное имущество банка. Поэтому ликвидация банка, будь то из-за банкротства или из-за отзыва лицензии, предполагает не прощение выданных кредитов, а их перепродажу другим банкам. То же самое можно сказать с соответствующими оговорками и про банкротство МФО или КПК.

Временная администрация или конкурсный управляющий обязаны письменно уведомить заемщиков о том, кому и по каким реквизитам им теперь следует платить. В отношении банков данная информация также публикуется на сайте Агентства по страхованию вкладов asv.org.ru. Если такой информации нет, то лучше продолжать платить по старым реквизитам, чем прекратить платежи в надежде, что про тебя забудут. И обязательно сохранять все подтверждающие документы!

Раздел 7.8. «Что-то пошло не так»: конфликты заемщика и кредитора

К содержанию

7.8.1. Нарушение обязательств заемщиком

Главное содержание отношений между должником и кредитором - погашение долга, будь оно постепенным или единовременным. А основное нарушение обязательств в этих отношениях - неуплата долга. Но неуплата неуплате рознь:

- одно дело - недолгая просрочка платежеспособного должника, зачастую случайная (забыл, направил платеж по неверным реквизитам, направил платеж слишком поздно и т.п.);
- другое дело - более-менее длительная просрочка из-за возникших финансовых затруднений (потеря работы, тяжелая болезнь самого должника или членов его семьи и т.п.), из которых все-таки можно выбраться;
- и совсем третье дело - полное прекращение обслуживания своих долгов по причине невозможности их отдать, когда должник становится неплатежеспособным.

В первом случае заемщик может “попасть” на некоторые финансовые санкции (штраф, пеня), но он не портит серьезным образом свою кредитную историю и не рискует, что банк или МФО сразу подаст на него в суд или напустит коллекторов. Конечно, надо максимально стараться не допускать и таких нарушений, но от случайностей никто не застрахован.

Во втором случае также возникают штрафы и пени, причем, если просрочка длительная, их размер становится весьма серьезным. При этом важно сознавать, что никакие тяжелые жизненные обстоятельства не снимают с вас обязанности платить. Кредитор (банк, МФО, КПК) вовсе не должен прощать вам долги из-за ваших финансовых затруднений. Если вы придете к кредитору с просьбой о реструктуризации долга, то он может пойти вам навстречу (хотя в общем случае и не обязан), - но это будет не прощение долга, а, скорее, изменение срока погашения долга и, возможно, небольшое снижение процентной ставки (в хорошем варианте). В некоторых случаях, правда, закон обязывает кредитора реструктуризировать задолженность определенным образом - предоставить кредитные или ипотечные каникулы (подробнее см. параграф 7.8.2). Если вы прежде вели себя как исправный должник, то у кредитора будет больше причин вести себя дружественно по отношению к вам, но гарантий все равно нет. А вот попытка “лечь на дно”, то есть перестать платить и не выходить на связь, ничем хорошим не кончится (см. ниже).

Проще всего не отдавать долг ломбарду: он просто заберет себе заложенное вами имущество, а если оно стоит меньше, чем сумма долга, то остаток долга списывается (см. параграф 7.2.7).

А что же делать человеку, который вдруг осознал, что погасить кредит (или несколько взятых кредитов) невозможно в принципе, потому что выплаты съедают всё, что он зарабатывает, и ему вообще не на что жить? Такие ситуации могут возникать как из-за неразумного поведения самого человека (набирал кредиты и не думал, как будет их отдавать, или брал новые кредиты, чтобы расплатиться по предыдущим, и т.п.), так и из-за форс-мажорных обстоятельств (опять-таки потеря работы или тяжелая болезнь при наличии высокой кредитной нагрузки). Цивилизованный способ решения такой проблемы – личное банкротство: в России такой правовой институт существует с 2015 года (см. параграф 7.8.4). Нецивилизованный – попытка исчезнуть, сменить место жительства, сбежать в другую страну (кстати, в отношении неисправного должника, против которого ведется исполнительное производство, может быть установлен запрет на выезд за рубеж) и т.п., по сути дела, ломая себе жизнь.

7.8.2. Разрешение конфликта из-за нарушения обязательств заемщиком

Даже если сотрудники банка или МФО по-человечески чувствуют к должнику-неплательщику симпатию и сострадание, они обязаны предпринять все возможные шаги по возврату просроченной задолженности. Иначе проблемы возникнут уже у самой финансовой организации, которой тоже надо погашать свои долги (например, возвращать вклады вкладчикам) и нести другие расходы (например, выплачивать зарплату сотрудникам). Что в этой ситуации можно сделать?

Все варианты решения этой проблемы делятся на две большие группы: «конфликтные» и «кооперативные».

А. «Конфликтные» варианты

В этих случаях кредитор решает свою проблему, не заботясь об интересах должника.

Например, если кредит или заём обеспечен залогом, можно попробовать обратить взыскание на этот залог: продать имущество с торгов, из вырученных денег погасить долг, а если после этого немного денег останется – вернуть остаток должнику. Но этот способ не всегда эффективен. При продаже заложенного имущества с торгов цена обычно оказывается заниженной, и полученных денег может не хватить даже для покрытия самого долга. Кроме того, если предмет залога – недвижимость, то сумма просроченного долга за несколько платежей может быть намного ниже, чем общая стоимость недвижимости, и тогда суд может отказать в обращении взыскания из-за несоразмерности этой меры.

Если у должника имеется **поручитель** (обычно – друг или родственник), то кредитор может предъявить требование о погашении долга к нему (см. параграф 7.4.4). Часто поручители искренне удивляются такому требованию, потому что им кажется, будто поручительство – это что-то вроде рекомендации банку: я, мол, Ваську давно знаю, он парень хороший, не бойтесь дать ему кредит. Увы, это далеко не так: поручитель отвечает по обязательствам должника, как сам должник! Правда, если он расплатится с кредитором, то к нему переходит право требования к должнику, и поручитель может требовать с должника все уплаченные деньги, да еще и с процентами, - но если должник не платил банку, то заплатит ли он поручителю?

Есть вариант **подать на должника в суд** , получить **исполнительный лист** и по этому исполнительному листу списывать часть его регулярных доходов (например, с зарплатной банковской карточки) либо продать с торгов какое-либо ликвидное имущество, даже не заложенное: автомобиль, мебель, бытовую технику. Но предусмотрительный должник может такое имущество попрятать или отдать друзьям и знакомым, а зарплата может быть слишком маленькой, и кредитор опять-таки не сможет получить своё.

Есть и еще один вариант – «давить на психику» должника: напоминать ему о возврате долга по телефону, писать смски, емэйлы, даже приезжать к нему домой или на работу для «задушевного» разговора на эту тему. Этим могут заниматься либо сотрудники организации-кредитора (банка, МФО), либо специализированные организации, которым кредиторы продают просроченную задолженность. Такая деятельность получила название « **коллекторской** », хотя в законодательстве этого слова нет – там используется более длинное название «деятельность по возврату просроченной задолженности».

Конечно, должники не слишком любят коллекторов. Более того, репутация последних сильно испорчена одиозными историями, в которых коллекторы угрожают должникам, оскорбляют и унижают их, применяют физическую силу, портят имущество и т.д. – вплоть до поджога квартир. Разумеется, такие действия недопустимы даже с точки зрения «обычного» гражданского и уголовного законодательства, а с начала 2017 года действует еще и специальный закон № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности…», и законопослушные коллекторы стараются оставаться в рамках закона.

Что могут и чего не могут делать коллекторы

[Закон № 230-ФЗ "О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности…"](http://ivo.garant.ru/#/document/71433918/paragraph/1:21) устанавливает целый ряд ограничений для лиц, занимающихся возвратом просроченной задолженности, будь то профессиональные коллекторы или сотрудники финансовых организаций-кредиторов (банков, МФО, ломбардов, КПК). Так, не допускаются со стороны кредитора или лица, действующего от его имени или в его интересах: Далее →

Б. «Кооперативные» варианты

Такие способы разрешения конфликта предполагают поиск компромисса, который мог бы помочь должнику рано или поздно расплатиться с долгами.

Наиболее доступный из них – это **реструктуризация** задолженности, которая зависит главным образом от доброй воли кредитора. Он может продлить срок кредита (займа), снизить процентную ставку, уменьшить сумму регулярного платежа, предоставить «каникулы», в течение которых платежи по кредиту временно приостанавливаются (хотя проценты продолжают начисляться, но без пеней и штрафов). Редко, но бывает, что реструктуризация предусматривает прощение части долга – например, если должник относится к социально незащищенной категории или попал в тяжелое положение по независящим от него причинам; однако в общем случае рассчитывать на это не приходится. Для банка реструктуризация позволяет сохранить кредит как формально непросроченный, а

также в некоторых случаях дает шанс получить больше, чем если пытаться принудительно вытрясти из должника последние гроши.

Рефинансирование – это получение нового кредита для погашения старого, оно возможно как в том же банке, который выдал первоначальный кредит, так и в другом банке. Для должника оно имеет смысл только в том случае, если позволяет тем или иным способом снизить долговую нагрузку, то есть опять-таки удлинить срок кредита, получить более низкую процентную ставку или меньшую сумму регулярного платежа.

Ипотечные каникулы

В начале мая 2019 г. был принят [федеральный закон № 76-ФЗ](http://ivo.garant.ru/#/document/72235284/paragraph/1:3), который сразу стал известен как «закон об ипотечных каникулах» (хотя такого термина в самом законе нет – используется термин «льготный период»). Он внес поправки в закон «О потребительском кредите (займе)» и в несколько других законов, вступающие в силу с 31.07.2019 г. Далее →

Пандемия коронавируса и введенный из-за нее карантин (формально, правда, он так не назывался – говорили только о «режиме самоизоляции») привели к временной остановке многих бизнесов и резкому падению доходов многих граждан, в том числе и обремененных кредитами. Чтобы снизить социальную напряженность, государство разрешило некоторым заемщикам легально приостановить обслуживание кредитов, приняв так называемый «закон о кредитных каникулах» [1] (он действовал до 30 сентября 2020 года).

Кредитные каникулы - 2020

В самом законе № 106-ФЗ нет термина «кредитные каникулы», хотя он стал очень популярным: там используется другое понятие – «льготный период» (далее также – ЛП). В соответствии с этим законом, начиная с 3 апреля 2020 г. граждане-заемщики, а также индивидуальные предприниматели могут подать в свой банк заявку на льготный период, то есть на приостановление исполнения своих обязательств, и это право действует до 30 сентября 2020 г. Далее →

7.8.3. Нарушение обязательств со стороны кредитора

Как же кредитор может нарушить свои обязательства, ведь он не платит по кредиту, а только получает деньги? Неожиданно, но такие нарушения бывают. Главное из них – это неверный учет (или полный неучет) погашений долга, проведенных должником. Нередко случается, что должник вроде бы уплатил очередную сумму или даже полностью погасил кредит, а у кредитора в его учетных записях это не отражено, или отражена неполная сумма, или отражена неправильная дата – более поздняя, из-за которой получается, что обязательство было погашено не в срок и с должника причитаются дополнительные проценты...

Это – недобросовестное поведение кредитора, и в суде у должника будут шансы доказать свою правоту, однако необходимо четко документировать факты исполнения своих обязательств. В том числе, несмотря на всю «цифровую экономику», не отказываться от

1. Федеральный закон от 03.04.2020 N 106-ФЗ “О внесении изменений в Федеральный закон “О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)” и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа”

различных бумажных документов (чеков, выписок, приходных ордеров и т.п.), подтверждающих внесение средств.

Спор о досрочном погашении кредита

Одна женщина взяла в банке крупный кредит, а через два года решила его досрочно погасить. Пришла в банк с крупной суммой наличности (более 300 000 рублей), написала заявление о досрочном погашении, но не хватило ей 759 рублей до полной суммы. "Не беда, - сказали ей в банке, - у вас же есть в нашем банке и другой счет. Переведите с него недостающие 759 рублей!" Женщина так и сделала, но по каким-то не вполне ясным причинам этот платеж не был оформлен банком как направленный в погашение кредита. Далее →

Встречается и такая экзотика, как сознательное уклонение кредитора от получения средств с целью накопить побольше процентов, вплоть до изменения своих счетов и смены места нахождения фирмы. Это также недобросовестное поведение кредитора, которое иногда оборачивается большими проблемами для должника: ведь неуплаченный долг будет рассматриваться как просроченный, на него будут начисляться штрафы и пени! Если вы попали в такую ситуацию, постарайтесь зафиксировать (в том числе с помощью свидетельских показаний), что вы пытались погасить долг, но не смогли этого сделать из-за отсутствия кредитора на месте и/или смены реквизитов его счетов, о которых вы не были проинформированы. Можно также вносить средства в погашение задолженности в депозит нотариуса.

7.8.4. Личное банкротство

Слова «я обанкротился!» до 2015 года встречались нам только в художественной литературе – либо российской дореволюционной, либо зарубежной. Но с 1 октября 2015 года нормы о банкротстве граждан появились и в российском законодательстве (это глава X Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» в новой редакции).

При этом, в отличие от юридического лица, для которого признание банкротом означает прекращение деятельности (после распродажи имущества и раздачи долгов), гражданин-банкрот вовсе не подлежит ликвидации. Банкротство гражданина – это констатация того факта, что он не может и не сможет при сохранении текущих условий расплатиться со своими кредиторами. Поэтому его задолженность необходимо либо реструктурировать (в том числе частично списать), либо, распродав его имущество, покрыть часть задолженности, а оставшуюся часть простить и позволить ему жить «с чистого листа», без долгов.

Базовое условие банкротства – требования к гражданину составляют не менее чем 500 000 рублей и они не исполнены в течение 3 месяцев с даты, когда они должны быть исполнены. В этом случае обратиться в арбитражный суд с заявлением о банкротстве может как должник, так и кредитор. Гражданин также вправе подать такое заявление даже при меньшей задолженности, если у него есть основания считать, что он не сможет исполнить свои обязательства в установленный срок, и он отвечает признакам неплатежеспособности или недостаточности имущества. При подаче заявления самим должником он должен собрать внушительный комплект документов о себе, своих доходах, расходах и долгах. Если же с заявлением о банкротстве гражданина обращается кредитор, например, банк, то ему

необходимо главным образом подтвердить наличие обязательств перед собой и их неисполнение должником.

Реструктуризация долгов

Если суд признает заявление о банкротстве обоснованным, то он не должен сразу объявлять о распродаже имущества должника – сначала следует предпринять попытку **реструктуризации** долгов гражданина. При этом суд вводит мораторий на взыскание долгов с должника и назначает ему **финансового управляющего** (специалиста по банкротству). Далее гражданин сам или совместно с финансовым управляющим разрабатывает проект плана реструктуризации долгов, сроком до 3 лет, в котором могут быть предложены рассрочка долга, снижение ставки и даже прощение части долга. При этом прекращается начисление штрафов и неустоек по догам, а проценты начисляются только в размере ставки рефинансирования (ключевой ставки) Банка России.

Если кредиторов устраивает предложенный план (потому что у должника есть доход, есть перспективы расплатиться, и кредиторы считают, что смогут таким образом выручить больше денег, чем от немедленной распродажи имущества должника), они утверждают этот план, и должник начинает его выполнять. В хорошем варианте он выполнит все обещанное и расплатится со скорректированными долгами, в плохом – будет объявлен банкротом.

Кстати, услуги финансового управляющего стоят денег, поэтому найти такого управляющего для банкротства совсем бедного заемщика – большая проблема.

Распродажа имущества

Если же с самого начала ясно, что должнику не удастся расплатиться ни при какой реструктуризации, или представленный план явно нереален, или должник нарушил условия утвержденного плана реструктуризации, суд объявляет его банкротом, и финансовый управляющий начинает распродажу имущества должника. При этом есть определенный перечень имущества гражданина, на которое взыскание обращать нельзя – он определен в статье 446 Гражданского процессуального кодекса РФ .

Имущество, на которое не может быть обращено взыскание

В соответствии со статьей 446 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации взыскание по исполнительным документам не может быть обращено на следующее имущество, принадлежащее гражданину-должнику на праве собственности: Далее →

Вырученные средства («конкурсная масса») распределяются между кредиторами в определенной очерёдности. Кстати, сам финансовый управляющий тоже хочет получать деньги за свою работу, и эти деньги также платятся из имущества должника (что сильно затрудняет банкротство для самых бедных граждан, у которых взять совсем нечего).

Последствия банкротства

А после завершения расчетов с кредиторами гражданин, признанный банкротом, решением суда освобождается от дальнейшего исполнения требований кредиторов и может начать новую жизнь – но с рядом оговорок.

Во-первых, такой гражданин подвергается некоторому «поражению в правах» (статья 213.30 Закона о банкротстве):

- в течение 5 лет он не вправе брать кредиты или займы без указания на факт своего банкротства,
- в течение 5 лет он не может снова подать заявление о банкротстве,
- в течение 3 лет он не вправе занимать должности в органах управления юридического лица или иным образом участвовать в управлении юридическим лицом. Во-вторых, освобождение гражданина-банкрота от обязательств не происходит, если (статья 213.28 закона о банкротстве, пункт 4 ССЫЛКА http://ivo.garant.ru/#/document/185181/paragraph/29287641:3):
- он привлечен к уголовной или административной ответственности за неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное или фиктивное банкротство;
- он не предоставил необходимые сведения финансовому управляющему или арбитражному суду или же предоставил заведомо недостоверные сведения;
- при возникновении или исполнении обязательства, из-за которого гражданин был признан банкротом, он действовал незаконно: например, совершил мошенничество, злостно уклонился от погашения задолженности, уклонился от уплаты налогов, предоставил кредитору заведомо ложные сведения при получении кредита, скрыл или умышленно уничтожил имущество и т.д.

В этих случаях после завершения реализации имущества должника непогашенные долги сохраняют силу и продолжают «висеть» над должником.

Печальная история гражданина, который банкротом стал, а от обязательств не освободился

Гражданин О., работавший грузчиком, в 2011 – 2014 гг. последовательно взял в разных банках 4 кредита, общая сумма задолженности к концу 2015 г. превысил 630 тысяч рублей. Была у него одна квартира площадью 31 кв.м., на которую как на единственное жилье взыскание обратить нельзя, да зарплата чуть больше 21 тыс. рублей чистыми, а сумма платежей по кредиту превышала 23 тысячи. Подумал он, подумал и обратился в суд с заявлением о банкротстве. Далее →

Много полезной информации по проблематике личного банкротства можно найти на сайтах http://www.eslibankrot.ru и финшок.рф.

Внесудебное банкротство

В настоящее время на рассмотрении Государственной Думы находится законопроект (№ 792949-7)[^http://www.consultant.ru/law/hotdocs/61628.html/], предлагающий упростить процедуру банкротства для граждан. В нем предусматривается, что гражданин сможет обратиться с заявлением о признании его банкротом во внесудебном порядке, если он является неплатежеспособным и размер его обязательств перед кредиторами в совокупности составляет не менее чем 50 тыс. руб. и не более чем 500 тыс. руб. Далее →

Подведем итоги

К содержанию

Резюме

- Кредит в современном мире играет огромную роль, но это не значит, что надо стремиться по максимуму пользоваться кредитами. Для потребителя кредит - не столько дополнительный доход, сколько будущий дополнительный расход.
- Кредиты выдают банки, а займы - граждане, микрофинансовые организации, кредитные потребительские кооперативы, ломбарды. У каждого вида кредиторов есть свои особенности.
- Кредиты и займы различаются по целевому назначению, срокам, ставкам, способам обеспечения, технологиям выдачи и погашения. Если вы решаете взять кредит, нужно рассмотреть и сопоставить различные доступные вам варианты.
- При заключении договора потребительского кредита или займа необходимо его внимательно изучить - по закону потребителю предоставлено на это 5 дней. Необходимо обращать внимание не только на проценты, но и на другие платежи, в том числе страховые, и на санкции за нарушение обязательств по уплате процентов и возврату кредита. Важный параметр - полная стоимость кредита.
- Следует ответственно относиться к обслуживанию взятых кредитов. Любые нарушения обязательств со стороны заемщика портят его кредитную историю.
- Если из-за потери работы, болезни или других не зависящих от вас причин вы попали в трудную финансовую ситуацию и не можете обслуживать долги, то старайтесь вступить в диалог с кредиторами, а не прячьтесь от них. Ищите возможность реструктуризировать долги, а не набирайте новых долгов для расплаты со старыми.

Полезные советы

- Можешь обойтись без кредита - лучше не бери его.
- Не знаешь, как будешь отдавать кредит - точно не бери его!
- Бери кредит в той валюте, в какой получаешь основные доходы.
- Внимательно читай договор - в нем важны не только цифры, но и буквы.
- Возвращая долги, не забывай получить подтверждающие документы.
- Не можешь погасить кредит - не прячься от кредитора, а решай проблему совместно с ним.

Дополнительные материалы

К содержанию

Кредит, заём или займ?

Кредит – это деньги, которые вы одолжили у банка. Заём – деньги, которые вы одолжили у кого-то другого: друга, родственника, микрофинансовой организации, ломбарда, кредитного потребительского кооператива. Другие юридические отличия между кредитом и займом есть, но незначительные, а экономически это, в сущности, одно и то же: деньги взяты в долг на определенный срок или до востребования и подлежат возврату, и как правило¸ заемщик должен уплатить кредитору проценты (впрочем, договор займа может быть и беспроцентным). Дальше мы для простоты мы будем говорить просто «кредит» вместо «кредит (заём)», если пишем про общие для кредита и займа моменты. А если речь будет идти именно о займе, то будем использовать это слово.

Предметом договора займа могут быть не только деньги, но и вещи, определенные родовыми признаками (например, килограмм сахара или ведро картошки), но такие займы мы не изучаем.

Обратите внимание: по правилам русского языка в именительном и винительном падежах надо говорить и писать «заём», а не «займ»! А в других падежах, наоборот, - займу, займу,

займом, о займе… Хотя многие компании бодро пишут в своей рекламе «займ», возможно, создавая новую языковую норму.

Бизнес под видом КПК

Некоторые люди не видят разницы между КПК и МФО. Причина в том, что наряду с классическими кооперативными моделями функционирования КПК встречаются и бизнес-ориентированные модели, напоминающие МФО. Предприимчивый человек организует КПК, записывая в его члены друзей, знакомых или даже просто случайных людей, становится его председателем или директором, а дальше начинает от всех желающих привлекать вклады и выдавать займы, не считаясь ни банком, ни МФО. Удобно!

Но как же можно брать деньги и выдавать деньги всем желающим, если КПК должен оказывать финансовые услуги только своим членам? Да очень просто: если человек приходит в такой “бизнес-КПК”, то его просят сначала заполнить заявление о приеме в КПК (в том числе онлайн), затем быстро оформляют решение правления о приеме, а после этого КПК уже может проводить с ним любые операции. Получается, что такие КПК при внешнем соблюдении формальных требований к КПК используют в своей деятельности коммерческие подходы и, по сути, маскируют бизнес своих руководителей. Формально они не нарушают закон, но по сути обходят его.

Бюро кредитных историй

Деятельность БКИ регулируется специальным законом “О кредитных историях” . Не вдаваясь в детали этого регулирования, отметим некоторые общие принципы. Если вы берете кредит в банке, заём в МФО, КПК или на инвестиционной платформе, то эти организации не просто могут, но и должны направлять по меньшей мере в одно БКИ информацию о том, сколько вы заняли, когда, как выплачивали долг, были ли у вас просрочки или отказы от исполнения своих обязательств. И даже ваше согласие на это не требуется.

А когда вы, погасив кредит, придете в другой банк за новым кредитом, то банк вправе запросить у БКИ, в котором хранится ваша кредитная история, отчет о вашем прежнем финансовом поведении. Правда, кредитный отчет уже предоставляется с вашего согласия, но если вы не даёте такого согласия, то у кредитора могут вырасти сомнения по поводу того, стоит ли вам давать кредит (или он согласится дать кредит только под более высокую ставку).

Другие заимодавцы не обязаны, но вправе передавать информацию в БКИ. Вправе это делать также и организации ЖКХ, и сотовые операторы, которые пытались взыскать с вас задолженность по оплате своих услуг через суд. Словом, заемщики если и не совсем “под колпаком”, то в достаточно большой мере.

Что из этого следует? Мы лишний раз убеждаемся, что надо честно платить долги и беречь свою репутацию. Хотя некоторые кредиторы могут и не поинтересоваться вашей кредитной историей, например, ломбарды при хорошем залоге или МФО при очень высокой ставке. А в будущем, возможно, кредитную историю будут проверять и работодатели при устройстве на работу, и продавцы квартир, и другие ваши контрагенты.

Информацию о существующих бюро кредитных историй можно получить, например, на сайте Банка России . Узнать о том, в каком именно БКИ (или в нескольких из них) хранятся данные о вас как о субъекте кредитной истории, можно через Центральный каталог кредитных историй , который является подразделением Банка России, а подать заявление об этом можно на сайте www.gosuslugi.ru . Два раза в год (с 2019 года) гражданин вправе в каждом бюро кредитных историй, в котором хранится кредитная история о нем, получить кредитный отчет по своей кредитной истории бесплатно (и любое количество раз – за плату). Если в кредитной истории оказалась неверная информация, гражданин вправе ее оспорить и потребовать внести соответствующие изменения и дополнения в кредитную историю (статья 8 закона «О кредитных историях»).

Аренда или ипотека?

Одна из популярных финансовых задач – это сравнение плюсов и минусов аренды и ипотеки как двух альтернативных способов самостоятельной жизни молодой семьи (либо человека, решившего жить отдельно от родителей). При равном размере ежемесячного платежа покупка квартиры в ипотеку должна быть финансово более выгодной, чем аренда, поскольку в этом случае конце срока у вас в собственности останется актив – квартира. Плюс «чувство хозяина», независимость от капризов арендодателя, отсутствие проблем с регистрацией по месту жительства и др.

Но если аренда сопоставимой квартиры стоит заметно меньше, чем платеж по ипотечному кредиту, тут уже возникает повод задуматься: а может быть, лучше жить в съемной квартире? Ее несложно поменять при необходимости – например, при смене места работы или при возросшей арендной плате (для молодых людей, еще не сильно обросших вещами, переезд обычно не так страшен, как для пожилых), а разницу в цене можно использовать для накоплений и впоследствии купить квартиру за свои деньги, без кредита. Кроме того, в расчетах необходимо учитывать дополнительные расходы, связанные с ипотекой, например, по приобретению страховки (см. ниже).

Эта проблема вполне поддается количественному анализу, хотя некоторые нефинансовые факторы (вроде неосязаемого «чувства хозяина») в расчет включить не удастся. См., например:

Сравнительный анализ ипотеки и аренды от автора блога capitalgains.ru: http://capitalgains.ru/obrazovanie/lichnye-finansy/arenda-ili-ipoteka-chto-vygodnee.html

Сравнительный анализ ипотеки и аренды от экспертов проекта «Рост сбережений»: https://rostsber.ru/publish/real-state/ipoteka-ili-arenda.html .

Льготная ипотека

Для некоторых категорий заемщиков существуют федеральные или региональные льготы по ипотечным кредитам, предусматривающие, например, пониженную процентную ставку или частичное субсидирование той процентной ставки, которую устанавливает банк, или частичную уплату взносов по кредитам за счет государства и т.д. К таким категориям относятся многодетные семьи; лица, которые получили материнский капитал; учителя,

медицинские работники и ученые, только начинающие свою профессиональную деятельность; молодые семьи; военнослужащие.

Соответствующие финансовые и организационные механизмы предусмотрены разными нормативными актами. Это, например, Федеральный закон "О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих" , постановление Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2017 г. № 1711 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета акционерному обществу «ДОМ.РФ» , постановление Правительства Российской Федерации от 7 декабря 2019 г. № 1609 «Об утверждении условий программы «Дальневосточная ипотека» , постановление Правительства Российской Федерации от 23 апреля 2020 г. № 566 «Об утверждении Правил возмещения кредитным и иным организациям недополученных доходов по жилищным (ипотечным) кредитам (займам), выданным гражданам Российской Федерации в 2020 - 2022 годах» и др.

Так, в рамках федерального проекта «Финансовая поддержка семей при рождении детей» в составе национального проекта «Демография» реализуется программа льготного ипотечного кредитования «Семейная ипотека» (далее – Программа). Она ориентирована на российские семьи, имеющие ребенка или несколько детей, хотя бы один из которых родился после 1 января 2018 г. Программа позволяет им оформить ипотечный кредит на покупку жилого помещения или строительство индивидуального жилого дома по льготной ставке либо рефинансировать на льготных условиях ранее полученные ипотечные кредиты. Оператором программы является АО «ДОМ.РФ».

Максимальная ставка на весь срок кредитования для заемщика составляет 6% годовых (а в Дальневосточном федеральном округе – 5%), при этом некоторые банки предлагают и более низкие ставки. Недополученные доходы кредиторов компенсируются государством (размер недополученных доходов рассчитывается как разница между размером ключевой ставки Банка России, увеличенной на 3 процентных пункта, а для целей кредитования на строительство индивидуального жилого дома на 5 процентных пункта, и размером процентной ставки по кредитному договору). Минимальный первоначальный взнос по кредиту составляет 15%, максимальная сумма кредита – до 6 млн руб. (а для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области – до 12 млн руб.)

Во исполнение поручений Президента Российской Федерации по усовершенствованию условий Программы в правила ее реализации в 2021 г. в нее были внесены изменения, которые предусматривают:

- возможность получения льготных ипотечных жилищных кредитов в рамках Программы семьями, в которых после 1 января 2018 г. родился не только второй или последующий, но и первый ребенок;
- возможность получения в рамках Программы кредитов не только на приобретение готового жилья, но и на строительство индивидуального жилого дома или на приобретение земельного участка для строительства на нем индивидуального жилого дома.

Салоны красоты и «разводка» на кредит

Своего рода недобросовестной разновидностью POS-кредитов можно считать кредиты на покупку косметики в различных салонах красоты, куда клиентов заманивают обещаниями скидок и акций, а потом убеждают (в том числе с использованием различных методов психологической обработки) приобрести дорогие и зачастую ненужные косметические средства; при нехватке наличных людям быстро оформляют кредиты с высокими ставками. См., например: http://www.klerk.ru/bank/articles/444577 http://n00kiee.livejournal.com/253046.html .

Формула аннуитетного платежа

Для любителей математики сообщаем, что формула аннуитетного платежа выводится из формулы суммы первых n членов геометрической прогрессии

$$S_n = b_1 \times \frac{1-q^n}{1-q},$$

где b_1 — первый член геометрической прогрессии,

q — знаменатель геометрической прогрессии,

n — количество суммируемых членов прогрессии.

Для того чтобы понять, при чем здесь геометрическая прогрессия, надо рассмотреть принцип дисконтирования платежей (см. подраздел 2.2 главы 8 “Фондовый рынок”). Сумма кредита в данном случае равна сумме всех отдельных платежей, дисконтированных по ставке процента r.

$$S = \frac{A}{(1+r)} + \frac{A}{(1+r)^2} + \ldots + \frac{A}{(1+r)^n}$$

Поскольку все платежи одинаковы между собой, размеры их дисконтированных величин отличаются только на величину (1+r), поэтому они образуют геометрическую прогрессию.

Полная стоимость потребительского кредита (займа)

(статья 6 Закона "О потребительском кредите (займе))

1. Полная стоимость потребительского кредита (займа), рассчитанная в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, размещается в квадратной рамке в правом верхнем углу первой страницы договора потребительского кредита (займа) перед таблицей, содержащей индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа), и наносится прописными буквами черного цвета на белом фоне четким, хорошо читаемым шрифтом максимального размера из используемых на этой странице размеров шрифта. Площадь квадратной рамки должна составлять не менее чем 5% площади первой страницы договора потребительского кредита (займа).
2. Полная стоимость потребительского кредита (займа) определяется в процентах годовых по формуле:

ПСК = i x ЧБП x 100,

где ПСК - полная стоимость кредита в процентах годовых с точностью до третьего знака после запятой;

ЧБП - число базовых периодов в календарном году. Продолжительность календарного года признается равной тремстам шестидесяти пяти дням;

i - процентная ставка базового периода, выраженная в десятичной форме.

2.1. Процентная ставка базового периода определяется как наименьшее положительное решение уравнения:

$$sum_{k=1}^{m} \frac{ДП_k}{(1+e_k i)(1+i)^{q_k}} = 0'$$

где ДПk - сумма k-го денежного потока (платежа) по договору потребительского кредита (займа). Разнонаправленные денежные потоки (платежи) (приток и отток денежных средств) включаются в расчет с противоположными математическими знаками - предоставление заемщику кредита на дату его выдачи включается в расчет со знаком “минус”, возврат заемщиком кредита, уплата процентов по кредиту включаются в расчет со знаком “плюс”;

qk - количество полных базовых периодов с момента выдачи кредита до даты k-го денежного потока (платежа);

ek - срок, выраженный в долях базового периода, с момента завершения qk-го базового периода до даты k-го денежного потока;

m - количество денежных потоков (платежей);

i - процентная ставка базового периода, выраженная в десятичной форме.

2.2. Базовым периодом по договору потребительского кредита (займа) признается стандартный временной интервал, который встречается с наибольшей частотой в графике платежей по договору потребительского кредита (займа). Если в графике платежей по договору потребительского кредита (займа) отсутствуют временные интервалы между платежами продолжительностью менее одного года или равные одному году, базовым периодом признается один год.

3. При определении полной стоимости потребительского кредита (займа) все платежи, предшествующие дате перечисления денежных средств заемщику, включаются в состав платежей, осуществляемых заемщиком на дату начального денежного потока (платежа) (d0).

4. В расчет полной стоимости потребительского кредита (займа) включаются с учетом особенностей, установленных настоящей статьей, следующие платежи заемщика:

1) по погашению основной суммы долга по договору потребительского кредита (займа);

2) по уплате процентов по договору потребительского кредита (займа);

3) платежи заемщика в пользу кредитора, если обязанность заемщика по таким платежам следует из условий договора потребительского кредита (займа) и (или) если выдача потребительского кредита (займа) поставлена в зависимость от совершения таких платежей;

4) плата за выпуск и обслуживание электронного средства платежа при заключении и исполнении договора потребительского кредита (займа);

5) платежи в пользу третьих лиц, если обязанность заемщика по уплате таких платежей следует из условий договора потребительского кредита (займа), в котором определены такие третьи лица, и (или) если выдача потребительского кредита (займа) поставлена в зависимость от заключения договора с третьим лицом. Если условиями договора потребительского кредита (займа) определено третье лицо, для расчета полной стоимости потребительского кредита (займа) используются применяемые этим лицом тарифы.

6) сумма страховой премии по договору страхования в случае, если выгодоприобретателем по такому договору не является заемщик или лицо, признаваемое его близким родственником;

7) сумма страховой премии по договору добровольного страхования в случае, если в зависимости от заключения заемщиком договора добровольного страхования кредитором предлагаются разные условия договора потребительского кредита (займа), в том числе в части срока возврата потребительского кредита (займа) и (или) полной стоимости кредита (займа) в части процентной ставки и иных платежей.

5. В расчет полной стоимости потребительского кредита (займа) не включаются:

1) платежи заемщика, обязанность осуществления которых заемщиком следует не из условий договора потребительского кредита (займа), а из требований федерального закона;

2) платежи, связанные с неисполнением или ненадлежащим исполнением заемщиком условий договора потребительского кредита (займа);

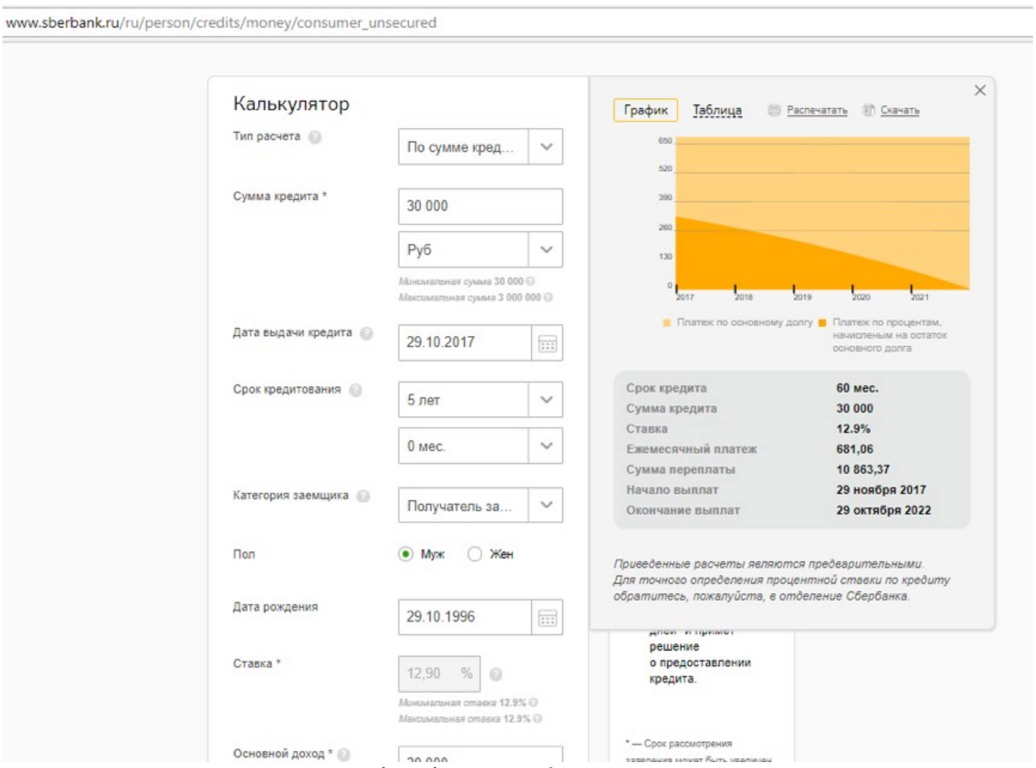
3) платежи заемщика по обслуживанию кредита, которые предусмотрены договором потребительского кредита (займа) и величина и (или) сроки уплаты которых зависят от решения заемщика и (или) варианта его поведения;

4) платежи заемщика в пользу страховых организаций при страховании предмета залога по договору залога, обеспечивающему требования к заемщику по договору потребительского кредита (займа);

5) платежи заемщика за услуги, оказание которых не обусловливает возможность получения потребительского кредита (займа) и не влияет на величину полной стоимости потребительского кредита (займа) в части процентной ставки и иных платежей, при условии, что заемщику предоставляется дополнительная выгода по сравнению с оказанием таких услуг на условиях публичной оферты и заемщик имеет право отказаться от услуги в течение четырнадцати календарных дней с возвратом части оплаты пропорционально стоимости части услуги, оказанной до уведомления об отказе.

Кредитные калькуляторы

Банки могут размещать на своих сайтах так называемые «кредитные калькуляторы». Эти программы могут иметь различное содержание. Для потенциального заемщика наиболее интересны такие калькуляторы, которые позволяют подставить в них желаемые параметры кредита (срок, сумма, обеспечение) и некоторые реальные сведения о себе (возраст, размер доходов), а на выходе получить информацию, по какой примерно ставке банк мог бы дать вам кредит в ответ на вашу заявку. Но информация «кредитного калькулятора» не является официальным предложением банка о выдаче вам кредита на указанных условиях.



Скриншот с сайта Сбербанка с финансовым калькулятором

Пример - скриншот с сайта Сбербанка с финансовым калькулятором. Более “точные” кредитные калькуляторы позволяют рассчитать доступную пользователю сумму с точки зрения конкретного банка-кредитора. Для этого необходимо указать в соответствующих полях размер ежемесячного дохода потенциального заемщика или его семьи, сумму расходов на содержание иждивенцев, погашение других кредитов и т. п. Встречаются также и более простые кредитные калькуляторы, которые позволяют лишь рассчитать размеры платежей и переплаты при заданных сумме, ставке, сроке кредита и комиссиях (см., например, http://calculator-credit.ru). Это тоже полезная информация, но она не дает вам возможности сравнить предложения различных банков.

Более «точные» кредитные калькуляторы позволяют рассчитать доступную пользователю сумму с точки зрения конкретного банка-кредитора на основе различных дополнительных сведений (например, сумма расходов на содержание иждивенцев, погашение других кредитов и т. п.) Однако сейчас многие банки предпочитают запрашивать такую дополнительные сведения в форме заявки, которую клиенту предлагается заполнить он-лайн и отправить банку. Это, конечно, замедляет для клиента выбор нужного варианта кредитования.

Встречаются также и более простые кредитные калькуляторы, которые позволяют лишь рассчитать размеры платежей и переплаты при заданных сумме, ставке, сроке кредита и комиссиях (см., например, http://calculator-credit.ru). Это тоже полезная информация, но она не дает вам возможности сравнить предложения различных банков.

Комиссии за рассмотрение заявки и за заключение договора

В недавнем прошлом многие банки активно устанавливали так называемые «комиссии за рассмотрение заявки» и «комиссии за принятие решения о выдаче кредита». Обидно их

платить даже в том случае, когда кредит вам выдали, но вдвойне обидно – если вы отказались его получать. Правомерны ли такие действия банков?

С экономической точки зрения у банка вроде бы есть свои резоны: его сотрудники тратили свое рабочее время на общение с вами и на изучение ваших документов, давайте возьмем за это деньги с потребителя! Но, с другой стороны, разве не в этом и состоит работа банка по выдаче кредитов, платой за которую являются проценты? Было бы странно, если бы в продуктовом магазине вам продали пакет молока по цене 40 рублей, но взяли бы с вас 50 рублей, заявив, что лишняя десятка – это комиссия за допуск вас в торговый зал и за работу кассира и охранника!

Как урегулирован этот вопрос законодательно? Закон «О потребительском кредите (займе)» не содержит четкого перечня разрешенных и запрещенных комиссий. Он ограничивается следующей общей фразой (часть 19 статьи 5): «Не допускается взимание кредитором вознаграждения за исполнение обязанностей, возложенных на него нормативными правовыми актами Российской Федерации, а **также за услуги, оказывая которые кредитор действует исключительно в собственных интересах и в результате предоставления которых не создается отдельное имущественное благо для заемщика** » В судебной практике сложилось понимание, что, например, нельзя брать комиссию за ведение ссудного счета – то есть счета, на котором банк учитывать. сколько денег ему остался должен заемщик (а несколько лет назад такие комиссии могли составлять до 1% в месяц от суммы задолженности!) Тут, конечно, никакого отдельного блага для заемщика не создается.

А вот положительное решение о выдаче кредита – это «отдельное благо» для заемщика, за которое можно заплатить отдельно, или нет? А рассмотрение заявки с отрицательным решением тянет ли на «отдельное благо»? Здравый смысл говорит, что нет, не тянет. И со здравым смыслом здесь согласна судебная практика.

Что касается Гражданского кодекса, то его статья 819 «Кредитный договор» с 1 июня 2018 года содержит следующую норму:

«1. По кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты за пользование ею, **а также предусмотренные кредитным договором иные платежи, в том числе связанные с предоставлением кредита** .

В случае предоставления кредита гражданину в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности (в том числе кредита, обязательства заемщика по которому обеспечены ипотекой), ограничения, случаи и особенности взимания иных платежей, указанных в абзаце первом настоящего пункта, определяются законом о потребительском кредите (займе).»

Таким образом, ГК РФ в вопросе о дополнительных комиссиях с заемщиков развязал банкам руки в отношении юридических лиц и предпринимателей, но в отношении потребителей оставил в силе норму Закона о потребительском кредите о том, что не допускается взимание кредитором вознаграждения за услуги, в результате предоставления которых не создается отдельное имущественное благо для заемщика.

Что делать в том маловероятном случае, если ваш банк все-таки включил в кредитный договор условие о таких комиссиях? Если вы это заметили до подписания договора – попросите исключить это положение, а в случае отказа банка не берите у него кредит. Если после этого банк попытается списать с вашего счета деньги «за рассмотрение заявки», пишите претензию в банк, а если и это не поможет – то жалобу в Роспотребнадзор и иск в суд.

Если же вы заметили это условие позже, когда договор уже подписан, - надо написать в банк претензию с требованием признать соответствующий пункт договора недействительным, как ущемляющий ваши права потребителя, и пригрозить жалобой в Роспотребнадзор и судом. Скорее всего, и Роспотребнадзор, и суд станут в этой ситуации на вашу сторону.

Что говорят законы о досрочном погашении потребительского займа или кредита

«Сумма займа, предоставленного под проценты заемщику-гражданину для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, может быть возвращена заемщиком-гражданином досрочно полностью или по частям при условии уведомления об этом займодавца не менее чем за тридцать дней до дня такого возврата. Договором займа может быть установлен более короткий срок уведомления займодавца о намерении заемщика возвратить денежные средства досрочно». (пункт 2 статьи 810 ГК РФ).

«Заемщик имеет право вернуть досрочно кредитору всю сумму полученного потребительского кредита (займа) или ее часть, уведомив об этом кредитора способом, установленным договором потребительского кредита (займа), не менее чем за тридцать календарных дней до дня возврата потребительского кредита (займа), если более короткий срок не установлен договором потребительского кредита (займа)» (пункт 4 статьи 11 Закона «О потребительском кредите (займе)»).

Рассматривать эти нормы надо, как говорят юристы, «в системной взаимосвязи» с совершенно другими нормами ГК РФ – с его статьей 310 . В пункте 1 этой статье говорится, что односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных ГК РФ, другими законами или иными правовыми актами. Как мы понимаем, досрочный возврат потребительского займа или кредита – это как раз и есть такое предусмотренное законом одностороннее изменение обязательства. А вот пункт 3 этой статьи говорит, что предусмотренное ГК РФ, другим законом или договором право на односторонний отказ от исполнения обязательства, **связанного с осуществлением его сторонами предпринимательской деятельности** , или на одностороннее изменение условий такого обязательства «может быть обусловлено по соглашению сторон необходимостью выплаты определенной денежной суммы другой стороне обязательства». Получается, что брать деньги за досрочное исполнение обязательства можно только в отношениях между предпринимателями, а с потребителя их требовать нельзя!

Достоевский о ростовщиках

В романе Ф.М. Достоевского “Преступление и наказание” мы можем найти некоторые детали бизнеса старухи-процентщицы:

“Вот-с, батюшка: коли по гривне в месяц с рубля, так за полтора рубля причтется с вас пятнадцать копеек, за месяц вперед-с. Да за два прежних рубля с вас еще причитается по сему же счету вперед двадцать копеек. А всего, стало быть, тридцать пять” (старуха - Раскольникову).

“...Дает вчетверо меньше, чем стоит вещь, а процентов по пяти и даже по семи берет в месяц и т.д.” (студент в трактире - своему собеседнику-офицеру).

Вопросы:

- Какая процентная ставка была предложена Родиону Раскольникову при кредите под залог его серебряного портсигара (в годовых, простой процент, сложный процент)?
- Чем могло быть вызвано то, что процент с Родиона был взят больший, чем тот, о котором говорил студент?
- Являются ли ставки старухи-процентщицы конкурентными на современном рынке ломбардов?

Ответы:

1. Очевидным ответом кажется 10% в месяц, то есть 120% годовых (простые проценты) или $213\% = (1,1^{12} - 1)$ (сложные проценты). Однако из текста следует, что старуха-процентщица **брала проценты вперед** , т.е. сумма кредита была фактически ниже: если 15 копеек с полутора рублей удержать вперед, значит, в начале месяца заемщик получает 1 рубль 35 копеек, а через месяц отдает 1 рубль 50 копеек. $15/135 \times 100\% = 11,1\%$ в месяц, или 133% годовых (простые проценты), 254% годовых $(1,111^{12} - 1)$ (сложные проценты).
2. Причинами повышенной ставки могли были риски Раскольникова как клиента: бедственное положение Родиона Романовича, низкая вероятность погашения кредита даже с залогом, необходимость более высокой суммы займа относительно стоимости залога. В этом случае ставка обычно повышается. Кроме того, старуха могла повышать ставку, не опасаясь, что Раскольников уйдет к другому кредитору, так как у нее уже находилась в залоге еще одна вещь Раскольникова (колечко), срок выкупа которой был просрочен.
3. По данным Банка России, среднерыночная полная стоимость займов в российских ломбардах в 1 квартале 2021 года составляла 92,5% годовых (см. https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/psk/ . Это существенно выше, чем ставки по банковским кредитам, но все же ниже, чем было у Алены Ивановны.. У современных коллег Алены Ивановны ставка при месячном кредите под залог серебра составляет 13,36% (на конец сентября 2017 года). Таким образом, старуха-процентщица предоставляла своим клиентам более выгодные условия по сравнению с нашими современниками. Бонус: почему ее ставка была ниже? Однозначного ответа быть не может, но в качестве версий можно предложить следующие: отсутствие накладных

расходов (работала на дому, в одиночку), налогов, регистрации, сдачи отчетности в ЦБ, наконец, не оправдавшая себя экономия на охране. Кроме того, она давала в долг собственные средства и не должна была платить проценты по привлеченным средствам.

Что могут и чего не могут делать коллекторы

Закон № 230-ФЗ "О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности..." устанавливает целый ряд ограничений для лиц, занимающихся возвратом просроченной задолженности, будь то профессиональные коллекторы или сотрудники финансовых организаций-кредиторов (банков, МФО, ломбардов, КПК). Так, не допускаются со стороны кредитора или лица, действующего от его имени или в его интересах:

- применение к должнику и иным лицам физической силы, угроза ее применения, угроза убийством или причинением вреда здоровью;
- уничтожение или повреждение имущества либо угроза уничтожения или повреждения имущества;
- психологическое давление на должника и иных лиц, использование выражений и совершение иных действий, унижающих честь и достоинство должника и иных лиц;
- введение должника и иных лиц в заблуждение о размере неисполненного обязательства, причинах его неисполнения должником, последствиях неисполнения обязательства для должника и иных лиц и др.

Кредитор или лицо, действующее от его имени, при совершении действий, направленных на возврат просроченной задолженности, не вправе без согласия должника передавать (сообщать) третьим лицам или делать доступными для них сведения о должнике, просроченной задолженности и ее взыскании и любые другие персональные данные должника, если иное не предусмотрено законом. Даже если должник дал такое согласие, он вправе в любое время отозвать. Но даже при наличии такого согласия не допускается раскрытие сведений о должнике, просроченной задолженности и ее взыскании неограниченному кругу лиц, включая информацию в Интернете, объявление в подъезде дома или на стене дома, сообщение по месту работы должника.

Не допускается непосредственное взаимодействие с должником (личные встречи или телефонные переговоры), направленное на возврат просроченной задолженности, в рабочие дни с 22 до 8 часов, в выходные и нерабочие праздничные дни с 20 до 9 часов по местному времени по месту жительства или пребывания должника; посредством личных встреч более одного раза в неделю; посредством телефонных переговоров более одного раза в сутки, более двух раз в неделю и более восьми раз в месяц.

Не допускается взаимодействие с должником посредством телеграфных сообщений, текстовых, голосовых и иных сообщений, передаваемых по сетям электросвязи, в том числе подвижной радиотелефонной связи (СМС-сообщения), в рабочие дни с 22 до 8 часов, в выходные и нерабочие праздничные с 20 до 9 часов по местному времени по месту жительства или пребывания должника; общим числом более двух раз в сутки, более четырех раз в неделю и более шестнадцати раз в месяц.

Кредитор и лицо, действующее от его имени и (или) в его интересах, обязаны возместить убытки и компенсировать моральный вред, причиненные их неправомерными действиями должнику и иным лицам.

Правда, все это более или менее соблюдается только “официальными” коллекторами, которые находятся под регулированием Федеральной службы судебных приставов. “Серые” и “черные” коллекторы, которые никак не зарегистрированы и никому не подконтрольны, нередко нарушают эти требования. Бороться с ними приходится при помощи правоохранительных органов.

Спор о досрочном погашении кредита

Одна женщина взяла в банке крупный кредит, а через два года решила его досрочно погасить. Пришла в банк с крупной суммой наличности (более 300 000 рублей), написала заявление о досрочном погашении, но не хватило ей 759 рублей до полной суммы. “Не беда, - сказали ей в банке, - у вас же есть в нашем банке и другой счет. Переведите с него недостающие 759 рублей!” Женщина так и сделала, но по каким-то не вполне ясным причинам этот платеж не был оформлен банком как направленный в погашение кредита.

Что сделали сотрудники банка, когда обнаружили эту нестыковочку?

Исправили свою ошибку?

Позвонили заемщице и сообщили, что платеж оказался оформлен неправильно, поэтому кредит не погашен и ей нужно прийти и подписать какие-нибудь дополнительные бумажки?

Зачли основную сумму в счет частичного досрочного погашения, а остальные 759 рублей решили считать непогашенной задолженностью?

Нет, нет и еще раз нет!

Банк решил, что раз денег на полное погашение кредита не хватает, а заявления о частичном досрочном погашении должник не писал, то эти деньги **просто внесены на специальный счет, предназначенный для погашения кредита** . И будут списываться с этого счета на погашение кредита в обычном ежемесячном режиме. **А на остающуюся задолженность продолжают начисляться проценты.**

А заемщица-то считает, что кредит погашен, и живет себе спокойно…

Через год с лишним (!!) банк выходит на связь и говорит: тут у вас несколько десятков тысяч должок остался, вы уж его погасите. Изумленная женщина начинает разбираться и слышит удивительную историю про 759 рублей, которые внутри банка не попали с одного счета на другой, и из-за этого досрочное погашение не произошло, и она должна банку еще кучу денег. Она их платит (!!), потом идет в суд и требует эти деньги обратно. Суд первой инстанции встал на ее сторону, суд второй инстанции - напротив, поддержал банк. Наконец, Верховный Суд РФ заключил, что банк повел себя недобросовестно, но не вынес решения в пользу истицы, а направил дело на новое рассмотрение в суд второй инстанции.

См. Определение Верховного Суда Российской Федерации от 30 мая 2017 года № 4-КГ17–20 .

Имущество, на которое не может быть обращено взыскание

В соответствии со статьей 446 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации взыскание по исполнительным документам не может быть обращено на следующее имущество, принадлежащее гражданину-должнику на праве собственности:

- жилое помещение (его части), если для гражданина-должника и членов его семьи, совместно проживающих в принадлежащем помещении, оно является единственным пригодным для постоянного проживания помещением, за исключением указанного в настоящем абзаце имущества, если оно является предметом ипотеки и на него в соответствии с законодательством об ипотеке может быть обращено взыскание;
- земельные участки, на которых расположены объекты, указанные в абзаце втором настоящей части, за исключением указанного в настоящем абзаце имущества, если оно является предметом ипотеки и на него в соответствии с законодательством об ипотеке может быть обращено взыскание;
- предметы обычной домашней обстановки и обихода, вещи индивидуального пользования (одежда, обувь и другие), за исключением драгоценностей и других предметов роскоши;
- имущество, необходимое для профессиональных занятий гражданина-должника, за исключением предметов, стоимость которых превышает сто установленных федеральным законом минимальных размеров оплаты труда;
- используемые для целей, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, племенной, молочный и рабочий скот, олени, кролики, птица, пчелы, корма, необходимые для их содержания до выгона на пастбища (выезда на пасеку), а также хозяйственные строения и сооружения, необходимые для их содержания;
- семена, необходимые для очередного посева;
- продукты питания и деньги на общую сумму не менее установленной величины прожиточного минимума самого гражданина-должника и лиц, находящихся на его иждивении;
- топливо, необходимое семье гражданина-должника для приготовления своей ежедневной пищи и отопления в течение отопительного сезона своего жилого помещения;
- средства транспорта и другое необходимое гражданину-должнику в связи с его инвалидностью имущество;
- призы, государственные награды, почетные и памятные знаки, которыми награжден гражданин-должник.

Расчет суммы переплаты по кредитам и займам

Пример 1а. Заём с единовременным погашением основного долга и процентов

Валерий одолжил у соседа Ивана Петровича 30000 рублей на полгода под 10% годовых. (Многие считают, что брать проценты с соседей – это неэтично, но Иван Петрович все-таки

решил немного заработать, и мы его за это не осудим: ведь 10% годовых сильно меньше, чем ставки по кредитам в банках или, тем более, в МФО). Чему будет равна сумма переплаты?

Решение: 10% годовых – это 5% за полгода, 5% от 30000 рублей – это 1500 рублей. Поскольку в задаче не сказано о каких-то особых условиях погашения займа, Валерий вернет через полгода и основную сумму («тело долга»), и проценты. Общая выплата составит 31500 рублей, а переплата – 1500 рублей.

Пример 1б. Заём с регулярной уплатой процентов и единовременным погашением основного долга

Ольга взяла заём в кредитном потребительском кооперативе – те же 30000 рублей на 6 месяцев, но под 18% годовых. По условиям договора она каждый месяц платит только проценты на сумму долга, а весь долг возвращает одним платежом в конце срока. Чему будет равна сумма переплаты?

Решение: 18% годовых – это 1,5% в месяц, или 450 рублей при общей сумме займа 30000 рублей. Ольга заплатит в качестве процентов 6 раз по 450 рублей, или 2700 рублей, - это и будет сумма переплаты. Заметно больше, чем у Валерия, - но ведь здесь ставка выше. А общая сумма выплат составит 32700 рублей.

Более сложным будет расчет суммы переплаты, если кредит погашается не единовременно, а постепенно, с использованием промежуточных платежей. Основные варианты такого погашения получили названия «дифференцированный платеж» и «аннуитетный платеж» (последний наиболее сложен по методике расчета, хотя и наиболее популярен при больших суммах и сроках). Мы подробно рассмотрим эти понятия ниже в параграфах 7.5.2 и 7.5.3 .

Индивидуальные условия договора

Индивидуальные условия договора оформляются в виде таблицы, форма которой установлена Банком России. Заемщику дается на обдумывание 5 дней с момента получения индивидуальных условий. Правда, многие заемщики даже не подозревают об этом сроке и считают, что при получении индивидуальных условий (то есть при одобрении заявки) надо немедленно подписывать договор, пока банк не передумал. Индивидуальные условия договора включают в себя:

- сумму кредита (займа) или лимит кредитования и порядок его изменения;
- срок действия договора и срок возврата кредита (займа);
- валюту долга;
- процентную ставку в процентах годовых, а при применении переменной процентной ставки - порядок ее определения;
- количество, размер и периодичность (сроки) платежей заемщика по договору или порядок определения этих платежей;
- способы исполнения обязательств по договору в месте нахождения заемщика, включая хотя бы один бесплатный способ (без комиссий);

- указание о необходимости заключения заемщиком иных договоров, требуемых для заключения или исполнения договора потребительского кредита (займа), например, различных договоров страхования;
- указание о необходимости предоставления обеспечения по договору и требования к такому обеспечению;
- цели использования кредита (займа), если договор имеет целевой характер;
- ответственность заемщика за ненадлежащее исполнение условий договора, размер неустойки (штрафа, пени) или порядок их определения;
- услуги, оказываемые кредитором заемщику за отдельную плату и необходимые для заключения договора (при наличии), подтверждение согласия заемщика на их оказание;
- способ обмена информацией между кредитором и заемщиком.

Перечень, конечно, длинный и скучноватый, но если вы поленитесь его прочитать, то в будущем может оказаться, что вы согласились на какие-то вовсе невыгодные для себя условия. Форма таблицы с индивидуальными условиями договора потребительского кредита (займа) определена Указанием Банка России от 23 апреля 2014 г. N 3240-У. Примеры такой таблицы можно найти на сайтах различных банков – например, ПАО «НИКО-БАНК» по ссылке

Ипотечные каникулы

В начале мая 2019 г. был принят федеральный закон № 76-ФЗ , который сразу стал известен как «закон об ипотечных каникулах» (хотя такого термина в самом законе нет – используется термин «льготный период»). Он внес поправки в закон «О потребительском кредите (займе)» и в несколько других законов, вступающие в силу с 31.07.2019 г.

Новые законодательные нормы направлены на поддержку тех ипотечных заемщиков, у которых по той или иной причине ухудшилось финансовое положение (как принято говорить, они попали в трудную жизненную ситуацию), и в результате обслуживание ранее взятых ипотечных кредитов стало для них затруднительным. Однако речь идет не о прощении части долга и не о покрытии какой-то доли расходов за счет государства, а только об изменении платежного графика для таких заемщиков.

«Ипотечные каникулы» – это особый льготный период, в течение которого заемщик имеет право приостановить исполнение своих обязательств по договору или уменьшить их размер, и который кредитор обязан предоставить заемщику по его требованию при соблюдении ряда условий. Во время «каникул» кредитору запрещено предъявлять заемщику требование о досрочном исполнении обязательств по договору или обращать взыскание на предмет ипотеки. Однако все платежи, которые должен был сделать заемщик в соответствии с договором, но не сделал из-за предоставления «каникул», остаются его обязанностью и подлежат уплате впоследствии. Причем в рамках одного договора ипотечного кредита кредитор обязан предоставить «каникулы» только один раз; если же потом у заемщика опять возникнут проблемы, то он сможет только просить кредитора о смягчении условий договора, но не требовать этого.

Право на «ипотечные каникулы» возникает у заемщика – физического лица при одновременном выполнении следующих условий:

- кредитный договор действовал на момент вступления закона в силу или был заключен после 31 июля 2019 года, и он не связан с предпринимательской деятельностью;
- размер кредита не превышает 15 млн рублей (в дальнейшем Правительство РФ может уточнить этот размер с учетом региональных особенностей);
- условия договора ранее не изменялись по требованию заемщика;
- предмет ипотеки – единственное пригодное для постоянного проживания заемщика помещение;
- заемщик находится в трудной жизненной ситуации на момент направления требования кредитору.

Законом определены следующие критерии «трудной жизненной ситуации» (достаточно, чтобы выполнялся хотя бы один из них, и у заемщика были подтверждающие документы):

- Регистрация заемщика в качестве безработного.
- Признание заемщика инвалидом (I или II группа инвалидности).
- Временная нетрудоспособность заемщика сроком более 2 месяцев подряд.
- Существенное падение среднемесячного дохода заемщика до размера, при котором его большая часть должна уходить на погашение обязательств по договору. Это означает одновременное выполнение двух условий:

1) среднемесячный доход заемщика за 2 месяца снизился более чем на 30% по сравнению со среднемесячным доходом заемщика за 12 месяцев;

2) среднемесячные выплаты по обслуживанию обязательств перед кредитором за 6 месяцев, следующих за месяцем обращения заемщика, превышают 50% от среднемесячного дохода заемщика, рассчитанного за 2 месяца, предшествующие месяцу обращения заемщика.

- Значительное падение среднемесячного дохода заемщика до размера, при котором его существенная часть должна уходить на погашение обязательств по договору, и одновременное увеличение количества членов семьи, находящихся на иждивении у заемщика. Тут уже должны выполняться сразу три условия:

1) среднемесячный доход заемщика за 2 месяца снизился более чем на 20% по сравнению со среднемесячным доходом заемщика за 12 месяцев;

2) среднемесячные выплаты по обслуживанию обязательств перед кредитором за 6 месяцев, следующих за месяцем обращения заемщика, превышают 40% от среднемесячного дохода заемщика, рассчитанного за 2 месяца, предшествующие месяцу обращения заемщика.

3) выросло число лиц, находящихся на иждивении у заемщика (несовершеннолетних членов семьи, и (или) членов семьи, признанных инвалидами I или II группы и (или) лиц, находящихся под опекой или попечительством заемщика), по сравнению с количеством указанных лиц, находившихся на иждивении заемщика на день заключения договора.

Срок предоставления «каникул» - по усмотрению заемщика, но не более, чем на 6 месяцев.

После получения требования о предоставлении «ипотечных каникул» кредитор обязан либо в течение 2 дней запросить необходимые документы, либо – при наличии таких документов – в течение 5 дней направить заемщику уведомление о согласии или отказе. Отказ возможен

только при несоответствии ситуации заемщика требованиям закона. Если в течение 10 дней после направления требования кредитору заемщик не получил ни запроса о документах, ни отказа, то «каникулы» считаются установленным на условиях, указанных в заявлении заемщика. Закон не уточняет, что делать заемщику в случае неправомерного отказа, но очевидно, что он может защищать свои права в суде. Можно также попробовать написать жалобу в Банк России.

При этом, конечно, от «каникул» было бы мало смысла, если бы при их предоставлении общий срок ипотечного кредита не менялся, а сразу по окончании "каникул" от должника требовался бы большой разовый платеж. Закон устанавливает следующий механизм корректировки обязательств заемщика:

- срок возврата кредита продлевается на срок действия льготного периода «каникул»
- платежи, которые должны были быть уплачены в течение «каникул», «замораживаются» и подлежат выплате после того, как будут произведены остальные платежи;
- по окончании «каникул» выплачиваются платежи за последующие периоды действия договора (вплоть до окончания первоначально установленного срока), в том размере, количестве и в сроки, которые были установлены первоначально;
- после этого платежи, не уплаченные заемщиком в связи с установлением «каникул», выплачиваются в количестве и в сроки, которые аналогичны установленным в соответствии с первоначальными условиями договора.

Несомненно, многим заемщикам эти новые нормы помогут выпутаться из трудной ситуации. Но это не защита от всех проблем, которые могут подстерегать заемщика.

Информация об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита

При намерении заключить договор кредита или займа заемщик имеет право сначала ознакомиться с так называемой «информацией об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита», которая размещается в местах приема заявлений о предоставлении потребительского кредита (займа), в том числе в Интернете. В состав этой информации обычно входят:

- сведения об организации-кредиторе;
- требования к заемщику, установленные кредитором;
- сроки рассмотрения заявлений и принятия решения по ним;
- перечень необходимых документов, требуемых от заемщика;
- виды потребительского кредита (займа), суммы, сроки возврата;
- применяемые процентные ставки или порядок их определения;
- диапазоны значений полной стоимости потребительского кредита (займа);
- периодичность платежей заемщика;
- способы возврата денег заемщиком;
- сроки, в течение которых заемщик вправе отказаться от получения кредита (займа);

- способы обеспечения исполнения обязательств заемщиком (например, залог, поручительство);
- ответственность заемщика за ненадлежащее исполнение договора, в том числе размеры неустойки (штрафа, пени);
- информация об иных договорах и (или) услугах, которые заемщик обязан получить в связи с договором, и др.

Вся эта информация доводится до заемщика бесплатно.

Как можно потерять квартиру, взяв заём у недобросовестного кредитора

Квартира – самый ценный актив у подавляющего большинства людей, и, казалось бы, при совершении каких бы то ни было юридических действий в отношении квартиры нужно быть максимально осторожным. Бывает, что заемщики теряют купленные в ипотеку квартиры, поскольку попадают в тяжелую жизненную ситуацию и перестают обслуживать кредит, - тогда заложенное жилье отбирается у них (в общем случае это происходит в судебном порядке) и продаётся с публичных торгов, а вырученные деньги идут на погашение задолженности.

Но бывает и так, что невнимательные заемщики попадают в лапы квартирных мошенников и в результате лишаются квартир. Например, МФО предлагает гражданам займы на крупные суммы под залог уже имеющегося жилья. Гражданин подписывает документы, полагая, что заключает только договоры займа и залога недвижимости, - а потом оказывается, что в стопке подсунутых ему на подпись бумаг был еще и договор купли-продажи квартиры, и расписка в получении денег за нее (!!). Очень трудно понять, как люди могут быть настолько невнимательными (некоторые пострадавшие даже говорят о гипнозе или об использовании психотропных препаратов), но последствия часто оказывались крайне плачевными. Недобросовестные кредиторы добивались выселения прежних хозяев из квартир, а обращения в суд или в полицию не давали результата, так как договоры были собственноручно подписаны горе-заёмщиками. Доказывать же мошенничество в такой ситуации очень сложно.

Еще один вариант недобросовестного поведения кредитора по договорам займа с ипотекой – уклоняться от приема очередных платежей по займу, в результате чего у заемщика нарастает просроченная задолженность, а потом идти в суд и требовать обращения взыскания на квартиру. В такой ситуации заемщик может внести сумму долга в депозит нотариуса и в ходе судебного разбирательства попытаться доказать, что в просрочке виноват сам кредитор.

Печальная история гражданина, который банкротом стал, а от обязательств не освободился

Гражданин О., работавший грузчиком, в 2011 – 2014 гг. последовательно взял в разных банках 4 кредита, общая сумма задолженности к концу 2015 г. превысил 630 тысяч рублей. Была у него одна квартира площадью 31 кв.м., на которую как на единственное жилье взыскание обратить нельзя, да зарплата чуть больше 21 тыс. рублей чистыми, а сумма

платежей по кредиту превышала 23 тысячи. Подумал он, подумал и обратился в суд с заявлением о банкротстве.

В конце декабря 2015 г. Арбитражный суд Новосибирской области признал его банкротом, а 24.03.2016 г. вынес определение о завершении процедуры реализации имущества (которого, впрочем, не оказалось, так что в погашение долгов направить было нечего). И при этом суд определило, что в отношении гражданина О. правила об освобождении должника от исполнения обязательств не применяются.

О. обжаловал это определение, доказывая, что он не совершил ничего плохого, за что его надо так наказывать – признать банкротом, но не списать долги. Он прошел и апелляционную инстанцию, и кассационную, и дошел даже до Верховного Суда Российской Федерации – и везде получил отказы (см. Определение ВС РФ от 2 февраля 2017 г. N 304-ЭС16–19557). Основной аргумент судов, если вкратце, был таким: когда О. брал кредиты, у него были слишком маленькие доходы, чтобы нормально их обслуживать, значит, он принял на себя заведомо неисполнимые обязательства, **что явно свидетельствует о его недобросовестном поведении в ущерб кредиторам** . А вот поведение сотрудников банков, которые выдавали эти заведомо невозвратные кредиты, суды недобросовестным вовсе не считают.

Это был первый прецедент такого рода в России. К настоящему времени таких случаев десятки, если не сотни. В качестве признаков недобросовестности указывают, например, следующие:

«должник не доказал разумность использования заемных средств (не представил доказательств, подтверждающих на какие цели брались и расходовались заемные денежные средства);

«должник совершал сделки с кредитными учреждениями, наращивая задолженность перед банками, при отсутствии доходов, позволяющих оплатить задолженность (принятие на себя заведомо неисполнимых обязательств)»;

«должник представил не соответствующие действительности сведения о размере заработной плате»;

«должник не принимал достаточных мер к восстановлению своей платежеспособности, находясь в трудоспособном возрасте», и т.п.

Расчет показателя долговой нагрузки заемщика

С 1 октября 2019 года кредитные организации в России обязаны рассчитывать показатель долговой нагрузки (ПДН) заемщиков – физических лиц при принятии решения:

• о выдаче кредита на сумму более 10 тыс. руб. (или эквивалент в иностранной валюте),

• о реструктуризации задолженности по такому кредиту,

• об изменении условий договора кредита/займа,

• о выдаче кредитных карт.

ПДН рассчитывается как отношение суммы среднемесячных платежей по всем кредитам и займам заемщика к его среднемесячному доходу. Расчет ПДН производится исходя из

кредитного отчета, предоставляемого бюро кредитных историй (БКИ) по запросу банка, и документов, подтверждающих доход заемщика (например, справки о доходах физлиц по форме 2-НДФЛ/3-НДФЛ или справки о заработной плате с места работы, подтвержденной работодателем, справки о размере пенсии и т. д.). Конкретный перечень и порядок представления подтверждающих доход документов определяют сами банки с учетом Примерного перечня, рекомендуемого Банком России.

Высокое значение ПДН не означает полного запрета на выдачу кредита – окончательное решение банк принимает самостоятельно. Однако в зависимости от значений ПДН устанавливаются надбавки к коэффициентам риска при расчете нагрузки на капитал банка: чем выше ПДН, тем выше эти коэффициенты. Данная мера должна снизить интерес банков к выдаче средств закредитованным заемщикам. Такие же требования установлены и для микрофинансовых организаций (МФО) при выдаче потребительских займов.

Введение обязательного расчета ПДН усложнит получение кредитов для клиентов с высокой долговой нагрузкой, а также для заемщиков с «серыми» зарплатами и отсутствующей кредитной историей, потому что формальное значение показателя может не соответствовать реальной платежеспособности клиента. Но стоит помнить, что ПДН – не единственный критерий, оценивающий платежеспособность заемщика. Представители ряда банков заявляют, что не будут автоматически отказывать гражданам отказывать в кредите из-за повышенной долговой нагрузки, если соответствующее значение показателя приемлемо для данного конкретного банка.

Банк России также разрешил банкам не пересчитывать ПДН заемщика при реструктуризации ссуды, если долговая нагрузка должника при этом снизится. Таким образом, ужесточение регулирования не затронет случаи, с которыми могут столкнуться самые закредитованные граждане.

Внесудебное банкротство

В настоящее время на рассмотрении Государственной Думы находится законопроект (№ 792949–7) [1] , предлагающий упростить процедуру банкротства для граждан. В нем предусматривается, что гражданин сможет обратиться с заявлением о признании его банкротом во внесудебном порядке, если он является неплатежеспособным и размер его обязательств перед кредиторами в совокупности составляет не менее чем 50 тыс. руб. и не более чем 500 тыс. руб.

Однако воспользоваться внесудебной процедурой смогут лишь те граждане, кто имеет статус безработного или малоимущего, у которых отсутствует как недвижимость (за исключением единственного пригодного для постоянного проживания жилого помещения), так и движимое имущество (за исключением такого, на которое нельзя обратить взыскание). Также у такого гражданина не должно быть неснятой или непогашенной судимости за совершение умышленного экономического преступления, и он не должен признаваться банкротом в течение 5 лет до подачи заявления.

В соответствии с законопроектом заявление гражданина о признании его банкротом во внесудебном порядке подается в письменной форме через нотариуса или арбитражного

1. http://www.consultant.ru/law/hotdocs/61628.html/

управляющего, и сведения об этом включаются в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве. В этом заявлении указываются, в частности, все кредиторы такого гражданина и суммы задолженности перед ними. Финансовый управляющий должен будет вести банкротство такого должника почти бесплатно – за 3000 рублей.

По истечении 9 месяцев со дня включения сведений о начале процедуры внесудебного банкротства в федеральный реестр процедура внесудебного банкротства гражданиназавершается, такой гражданин признается банкротом в силу закона и освобождается от дальнейшего исполнения требований кредиторов, указанных им в заявлении о признании его банкротом.

При этом в законопроекте не исключается, чтово время внесудебного банкротства кредиторы и уполномоченные органы могут подать заявление о признании должника банкротом в суд в общем порядке. Необходимо еще раз подчеркнуть, что все сказанное выше пока еще не стало законом – это лишь законопроект, который может быть принят совсем не скоро и в существенно измененном виде.

Кредитные каникулы - 2020

В самом законе № 106-ФЗ нет термина «кредитные каникулы», хотя он стал очень популярным: там используется другое понятие – «льготный период» (далее также – ЛП). В соответствии с этим законом, начиная с 3 апреля 2020 г. граждане-заемщики, а также индивидуальные предприниматели могут подать в свой банк заявку на льготный период, то есть на приостановление исполнения своих обязательств, и это право действует до 30 сентября 2020 г.

Заемщик вправе сам определить срок льготного периода – не менее 1 месяца и не более 6 месяцев, и банк не может ему отказать. Право на льготный период распространяется на все кредитные продукты, включая кредитные карты.

Чтобы претендовать на льготный период, заемщик должен соответствовать трем условиям:

- его доход снизился более, чем на 30%;
- размер его кредита не превышает установленный лимит;
- заемщик не находится на ипотечных кредитных каникулах (закон № 76-ФЗ от 01.05.2019 г.)

Факт снижения доходов оценивается кредитной организацией: для этого берется доход за предыдущий (относительно заявки на ЛП) месяц и сравнивается с полученными заявителем среднемесячными доходами прошлого 2019 года.

	Кредитный продукт	Максимальная сумма (лимит по кредиту)	Условия льготного периода	Примечание

1	Ипотека	3 млн рублей в Московской области, Санкт–Петербурге и ДВФО, 4,5 млн рублей в Москве, не более 2 млн рублей в иных регионах.	Проценты начисляются по ставке, которая указана в договоре. После окончания ЛП заемщик возвращается к графику платежей, а потом погашает пропущенные платежи и проценты, накопившиеся за время каникул.	Срок кредита продлевается на срок льготного периода.
2	Автокредит	Не более 600 тыс. рублей	Проценты начисляются по льготной ставке (2/3 от среднерыночной ставки по аналогичному виду кредитования, которую рассчитывает Банк России). После окончания ЛП заемщик возвращается к графику платежей, а потом погашает пропущенные платежи и проценты, накопившиеся за время каникул.	Срок кредита продлевается на срок не менее срока льготного периода.

3	Потребительский кредит	Не более 250 тыс. рублей для физических лиц и не более 300 тыс. рублей для индивидуальных предпринимателей	Проценты начисляются по льготной ставке (2/3 от среднерыночной ставки по аналогичному виду кредитования). После окончания ЛП заемщик возвращается к графику платежей, а потом погашает пропущенные платежи и проценты, накопившиеся за время каникул.	Срок кредита продлевается на срок не менее срока льготного периода.

4	Кредитная карта	Не более 100 тыс. рублей	Проценты начисляются по льготной ставке (2/3 от среднерыночной ставки по аналогичному виду кредитования). После окончания ЛП возобновляет платежи по договору, но уже в увеличенном размере, поскольку к ежемесячному платежу добавляется выплата набежавших за каникулы процентов, а также штрафов и пеней, если были нарушения договора перед льготным периодом. Выплатить эти проценты и возможные штрафы заемщик должен в течение 24 месяцев после завершения каникул.	Лимит по кредитной карте в это время уменьшается на размер этих обязательств.

Кредитные каникулы

Для получения кредитных каникул по закону 106-ФЗ нужно:

- обратиться с требованием в банк (в том числе по телефону или через онлайн-сервисы банка). Банк должен в течение 5 дней рассмотреть заявление и принять решение (при отсутствии ответа из банка в течение 10 дней - заемщик получает льготный период автоматически). Льготный период наступает не позже 14 дней по потребительским кредитам (включая автокредитование и кредитные карты) и 30 дней по ипотеке с момента подачи требования в банк;
- в течение 90 дней с момента подачи требования представить кредитору документы, подтверждающие право на ЛП. При наличии уважительных причин (о которых заемщик

должен уведомить банк) срок предоставления документов может быть продлен еще на 30 дней.

Если документы не будут соответствовать действительности или заемщик не представит их вообще, то все начисленные платежи по кредиту будут восстановлены по прежним срокам, а кним присоединятся штрафы и пени за просрочку. Кроме того, в этом случае информация о просрочке попадет в бюро кредитных историй.

Чтобы подтвердить основания для предоставления ЛП, можно представить следующие документы (перечень не ограничен и рассматривается банком в индивидуальном порядке):

• справка о доходах 2-НДФЛ или в свободной форме;

• больничный лист с Covid-19 или с отметкой «03-карантин» (для тех, кто вернулся из других стран);

• справка из стационара с подтвержденным диагнозом;

• справка (приказ) об отпуске без сохранения заработной платы от работодателя;

• справка из Центра занятости населения о постановке на учет в качестве безработного и др.

Банк может дополнительно запрашивать и другие документы, а также направить запросы в ПФР и налоговые органы. Как видно, кредитные каникулы по своей сути являются разновидностью реструктуризации кредита с отсрочкой платежа. Прежде чем воспользоваться этим правом, нужно оценить свое финансовое положение и подавать заявление только тогда, если в сложившейся ситуации действительно нет иного выхода.

Важно понимать, что кредитные каникулы – не прощение долга, и расплатиться за взятый кредит заемщику в конечном счете придется. Вместе с тем льготные процентные ставки за период каникул означают, что банк получит немного меньше доходов, чем первоначально ожидал.

Если же заемщик не соответствует вышеуказанным требованиям, нужно рассмотреть иные программы реструктуризации кредитной задолженности, которые могут предлагаться банками: продление срока действия договора для уменьшения ежемесячного платежа, снижение процентной ставки, предоставление льготного периода на иных условиях и др.

Получить льготный период можно также и по договору займа, заключенным с микрофинансовой организацией, кредитным потребительским кооперативом, ломбардом. Общий принцип: один договор кредита или займа – один льготный период.

Персональный кредитный рейтинг

С 31 января 2019 года в России вступили в силу поправки к закону “О кредитных историях” (Федеральный закон от 3 августа 2018 г. № 327-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон “О кредитных историях”), которые уточнили применение индивидуальных рейтингов заемщиков. В соответствии с этими поправками индивидуальный рейтинг субъекта кредитной истории при его наличии включается в кредитный отчет, который каждый гражданин может бесплатно запросить в бюро кредитных историй (БКИ) до двух раз в год, а за плату – любое количество раз.

Индивидуальный рейтинг (правда, сами БКИ используют более звучное понятие «персональный кредитный рейтинг» или ПКР) – это балл, который рассчитывается автоматически на основе кредитной истории человека, причем методики расчета могут различаться в разных БКИ. ПКР зависит от количества взятых кредитов и дисциплины при их обслуживании (были ли просрочки и насколько значительные), длительности кредитной истории, количества запросов на проверку кредитной истории и т.д., однако точные методики расчета разработчиками не раскрываются. Высокий балл повышает шансы получить кредит при обращении, хотя и не дает гарантии этого.

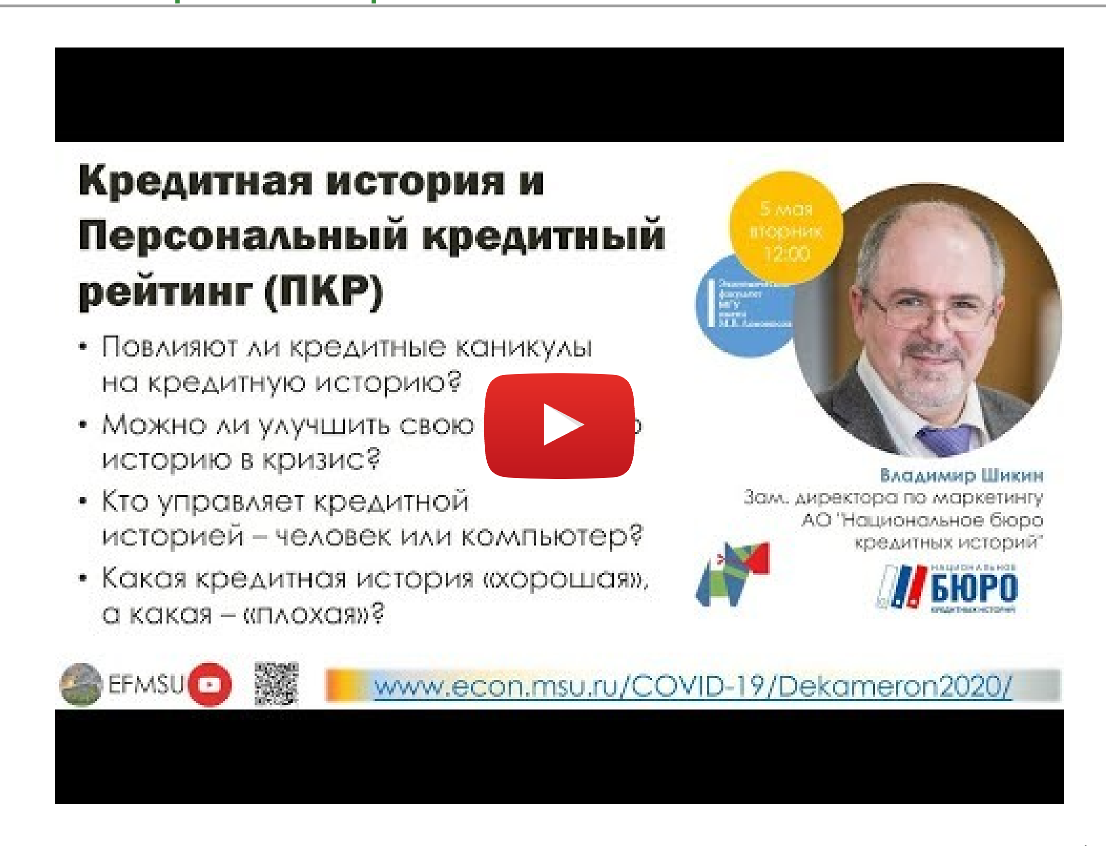
Получение ПКР для клиентов БКИ очень несложно. Приходить в офис не надо, все можно проделать онлайн – для этого надо только зарегистрироваться на сайте, пройдя удаленную идентификацию, например, через портал государственных услуг . После этого клиент может подать запрос и через несколько секунд получить ответ о величине своего ПКР. Правда, если вы ни разу не брали кредитов и судить о вашей платежной дисциплине невозможно, вы, скорее всего, получите примерно такой ответ: «К сожалению, рассчитать кредитный рейтинг не удалось, так как в Вашей кредитной истории отсутствует информация о полученных ранее кредитах».

Если же человек успел побывать заемщиком и какие-то данные о погашенных им кредитах и займах в БКИ имеются, он получит определенный рейтинг: например, в Национальном бюро кредитных историй (НБКИ) – от 300 до 850 баллов, в других БКИ – свои шкалы. Нетрудно догадаться, что ПКР будет выше у тех заемщиков, у кого в кредитной истории больше записей о добросовестном и ответственном исполнении кредитных обязательств. Чем выше его значение, тем лучше кредитное качество его владельца, тем больше у него шансов на получение кредита.

Использование ПКР выгодно и банкам, и заемщикам. Для заемщика ПКР предоставляет доступную и простую возможность оценить свои шансы на получение того или иного кредита, а также является инструментом самоконтроля и повышения собственной финансовой дисциплины. Для банков ПКР сразу показывает уровень кредитного риска потенциального заемщика и избавляет их от необходимости сложной проверки кредитных историй или разработки собственных скоринговых систем.

Однако надо иметь в виду, что помимо ПКР банки при принятии решений о выдаче кредита смотрят также на показатель долговой нагрузки заемщика (см. врезку «Расчет показателя долговой нагрузки заемщика»). Даже если человек исправно платил по своим долгам в прошлом, но сейчас набрал слишком много кредитов и вынужден тратить на их обслуживание очень большую долю своих доходов, банк может отказать ему в выдаче нового кредита или, как вариант, попросить по такому кредиту повышенную ставку для того, чтобы компенсировать свой возросший риск необходимость создания дополнительных резервов.

Подробнее о ПКР см. лекцию Владимира Шикина «Кредитная история и Персональный кредитный рейтинг (ПКР)» в рамках цикла лекций экономического факультета МГУ «Нерабочая Невыходная Неделя: Финансовая грамотность в условиях коронавизации экономики».



Владимир Шикин: «Кредитная история и Персональный кредитный рейтинг (ПКР)»

Отрывок начиная с 28–00

Льготная ипотека 2020 и 2021

В апреле 2020 года в России появилась еще одна программа льготной ипотеки, по которой часть процентов банку компенсирует государство. Благодаря этому цена ипотеки для заемщиков снизилась до 6,5% годовых. Целью программы была поддержка как населения, так и строительной отрасли, пострадавших от пандемии коронавируса, а также банков, которые зарабатывают на выдаче ипотечных кредитов.

Условия программы были определены постановлением Правительства РФ от 23 апреля 2020г. № 566 «Об утверждении Правил возмещения кредитным и иным организациям недополученных доходов по жилищным (ипотечным) кредитам (займам), выданным гражданам РФ в 2020 году», в которое несколько раз вносились изменения.

Основные условия для получения кредитов по этой программе были следующими:

• заемщики должны быть гражданами России, других персональных требований к ним (возраст, наличие и количество детей, семейное положение и т.д.) не установлено;

• договор ипотеки должен быть заключен в период между с 17 апреля и 1 ноября 2020 года (затем действие программы продлили до 1 июля 2021 года, а потом и еще на год – до 1 июля 2022 года);

• квартира должна покупаться у застройщика в построенном доме или по договору долевого строительства – в еще строящемся доме, но не на вторичном рынке;

• сумма кредита не должна превышать установленный лимит в зависимости от региона (сама квартира может стоить дороже):

Регион, в котором находится квартира	Сумма кредита до 01.07.2021 г.	Сумма кредита после 01.07.2021 г.
Москва, Санкт–Петербург, Московская область, Ленинградская область	Вначале – до 8 млн рублей, затем – до 12 млн рублей	До 3 млн рублей
Другие регионы	Вначале – до 3 млн рублей, затем – до 6 млн рублей	До 3 млн рублей

Условия для получения кредита

• срок кредита не ограничен;

• ставка по кредиту не должна превышать 6,5% годовых на весь срок кредита (после 1 июля 2021 года – 7%), кроме двух исключений:

- она может быть выше в период между выдачей кредита и регистрацией ипотеки, чтобы стимулировать заемщика поскорее произвести регистрацию,
- она может быть выше в течение всего срока, но не более 7,5%, если заемщик не заключит договоры личного страхования и (или) страхования жилого помещения;

• первоначальный взнос составляет не менее 15% стоимости жилья, при этом он может быть оплачен за счет собственных средств заемщика, или материнского капитала, или других бюджетных субсидий.

На финансирование программы выделены средства из федерального бюджета, но эти деньги идут не на саму выдачу кредитов, а на компенсацию части процентов. А именно, компенсируется разница между ставкой 6,5% (или фактической более высокой ставкой, под которую выдан кредит) и расчетной величиной “ключевая ставка Банка России” + 3%. Если фактическая ставка была ниже, чем 6,5%, то для расчета компенсации используется все равно величина 6,5%. При этом для заемщика величина процентной ставки не меняется независимо от изменений ключевой ставки. Выплаты производятся через государственное АО «ДОМ.РФ». Общая сумма кредитов, которые могут субсидироваться по данной программе, была вначале определена в размере 740 млрд. рублей, но несколько раз увеличивалась и суммарно за три года может составить более 2 трлн рублей.

Чтобы кредит попадал под действие этой программы, банк не должен получать по такому кредиту иного субсидирования со стороны государства – в рамках программы льготной ипотеки для граждан, имеющих детей (постановление Правительства от 30 декабря 2017 г. № 1711), или льготной ипотеки для села (постановление Правительства от 30 ноября 2019г. №1567), или программы «Дальневосточная ипотека» (постановлением Правительства от 7 декабря 2019г. №1609). Это достаточно логично.

Кроме банков, в данной программе могут участвовать уполномоченные организации АО «ДОМ.РФ», осуществляющие деятельность по предоставлению ипотечных займов (обычно это операторы различных региональных ипотечных программ).

Программа льготной ипотеки была сочтена в целом успешной, и именно поэтому ее продлили до 1 июля 2022 года. Но у нее были и негативные последствия, главное из которых – рост цен на жилье из-за возросшего спроса. В результате экономия, которую покупатели

квартир получили за счет уменьшения процентных платежей, оказалась практически «съедена» увеличением покупной цены квартир.

Глава 8. Фондовые рынки

Самые лучшие инвестиции — в знания.
Бенджамин Франклин (Benjamin Franklin)

Глоссарий

облигация
: *облигация*

купонные платежи
: *купонные платежи*

конвертируемая облигация
: *конвертируемая облигация*

акция
: *акция*

листинг
: *листинг*

брокер
: *брокер*

индивидуальный инвестиционный счет
: *индивидуальный инвестиционный счет*

инвестиционная декларация
: *инвестиционная декларация*

Раздел 8.1. Природа инвестирования

К содержанию

8.1.1. Доходность инвестиций

Цель инвестиций – увеличение суммы накоплений, как было сказано в главе 6 . Однако имеется в виду не увеличение суммы любой ценой, а при приемлемом уровне риска. Две основные характеристики любых инвестиций – риск и доходность. Понятию риска будут посвящены разделы 1.2–1.4, а в текущем разделе мы рассмотрим понятие доходности.

Доходность за период — это то, на сколько процентов увеличилась вложенная сумма за этот период. Однако, просто взять итоговую сумму и поделить на первоначальные вложения – очень неточный способ определения доходности. Дело в том, что отдача от вложений может иметь разную временную структуру: какая-то инвестиционная возможность принесет отдачу уже завтра, а какая-то – только через несколько лет. Чтобы корректно сравнить эти возможности, нужно использовать дисконтирование . Для того, чтобы определить, выгодно ли вкладываться в какую-то инвестиционную возможность, надо посчитать чистую приведенную стоимость – сумму дисконтированных потоков, то есть сумму платежей в каждый период времени, включая начальные и последующие инвестиции, дисконтированных в соответствии с периодом:

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+r)} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \ldots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} = \sum_{i=0}^{n} \frac{CF_i}{(1+r)^i},$$

где CFi – денежный поток (cash flow) в i-ом периоде,

r – ставка дисконтирования,

n – количество периодов.

Ставка дисконтирования – это доходность альтернативной возможности вложений, которая похожа на исследуемую уровнем риска. Поэтому, если вы рассматриваете возможность инвестиции, например, в криптовалюту, то в качестве ставки дисконтирования не стоит использовать ставку по банковскому вкладу – уровень риска у двух возможностей очень разный.

Пока NPV остается больше 0 при взятой ставке дисконтирования, выбранная вами инвестиционная возможность лучше альтернативной. Чем большую ставку дисконтирования вы возьмете, тем ближе к нулю будет ваша чистая приведенная стоимость. Ставка дисконтирования, при которой NPV станет равен нулю – это ставка внутренней доходности инвестиционной возможности (IRR – internal rate of return). Эту ставку удобно использовать для сравнения различных инвестиционных возможностей. Внутреннюю доходность невозможно посчитать аналитически, если количество периодов больше двух, но очень легко найти, используя Excel. Для этого вам нужно использовать функцию ВСД ().

Расчет внутренней нормы доходности в Excel

Предположим, у нас есть следующая инвестиционная возможность: вложить 100 тыс. рублей, через год получить 30 тыс. рублей, еще через год – 25 тыс. рублей, в третьем году – 40 тыс. рублей, в четвертом – 30 тыс. рублей. Какова будет внутренняя норма доходности у такой инвестиционной возможности? Далее →

8.1.2. Соотношение риска и доходности

Одним из ключевых понятий для инвестора является соотношение риска и доходности (risk-return tradeoff), которое гласит, что доходность прямо пропорциональна риску. Таким образом, в большинстве случаев чем выше риск инвестирования, тем большую прибыль может получить инвестор. И чем меньше инвестиционный риск, тем меньшую доходность для инвестора будет иметь данный финансовый инструмент. Фактически более высокая доходность компенсирует более высокий риск для инвестора.

Существует также понятие **безрисковой ставки инвестирования** (risk-free rate), равной тому уровню доходности, которую в конкретной экономике можно получить без риска. Безрисковая ставка инвестирования является минимальным базовым уровнем доходности финансовых инструментов. Мерой безрисковой нормы доходности обычно является доходность государственных облигаций той или иной страны. Предполагается, что вероятность дефолта - то есть отказа правительства платить по своим обязательствам настолько мала, что, инвестируя в государственные облигации, инвестор может рассчитывать на возврат денежных средств практически без риска, получив минимальную базовую прибыль за это.

Риски государственных облигаций

Однако на практике государственные облигации не всегда оказываются де-факто безрисковыми, примером чего могут служить периодически случающиеся дефолты правительств по своим гособлигациям. Крупнейшими в истории стали реструктуризация госдолга Греции на сумму 273 млрд долларов в 2012 году (признанную де-факто дефолтом рейтинговыми агентствами), дефолт Аргентины по своим гособлигациям на сумму 100 млрд долларов в 2001 году (с повторным нарушением выплат по гособлигациям в 2014 году) и дефолт Российской Федерации по своему долгу на сумму 39 млрд долларов в 1998 году. Далее →

Разницу между доходностью высокорискового актива и безрисковой ставкой экономисты называют **премией за риск** .

Как же измерить риск той или иной ценной бумаги? Основной показатель риска - это изменчивость (волатильность) ценной бумаги в течение времени. Волатильность выражается в процентах разброса дохода в годовом исчислении. На рисунке 1 можно увидеть разницу между ценными бумагами с высокой и низкой волатильностью. Цены обеих бумаг на конец периода остались неизменны - на уровне 100 долларов, но цена “синей” бумаги колебалась за этот период очень сильно, тогда как “черная” оставалась стабильной. В такой ситуации “синяя” ценная бумага обладает высокой волатильностью, а “черная” - низкой.

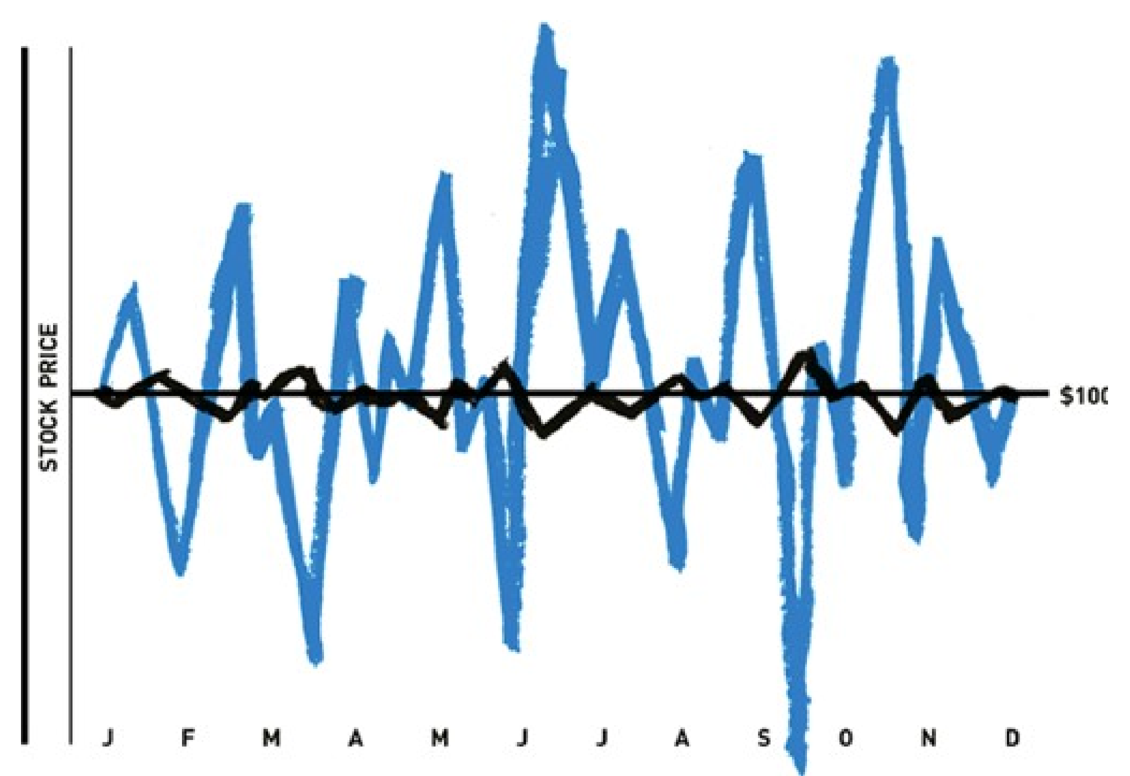


Рисунок 1. “Синяя” ценная бумага обладает высокой волатильностью, а “черная” - низкой

Волатильность

Измерить степень разброса какой-нибудь величины во времени можно, посчитав сумму квадратов отклонений от среднего значения величины и поделив ее на количество измерений величины. Математики называют такой показатель *дисперсией* величины. Для измерения волатильности обычно используется *стандартное отклонение* – корень из дисперсии. Далее →

8.1.3. Какой бывает риск?

Риск - сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятных событий. Проще говоря, риск - это возможность провала, вероятность получения убытков вместо ожидаемой прибыли. Можно выделить несколько видов риска.

Например, вы дали денег в долг (на фондовом рынке это можно сделать, купив облигацию), а ваш заемщик обанкротился и больше не имеет возможности вернуть вам долг. В таком случае реализовался кредитный риск - вероятность невыполнения заемщиком или контрагентом своих обязательств в соответствии с оговоренными условиями. В отношении фондового рынка и облигаций можно встретить определение кредитного риска как вероятности дефолта эмитента (агента, выпускающего ценные бумаги). В данном случае эмитент облигации - это и есть заемщик, а дефолт - ситуация банкротства.

Оценкой кредитного риска занимаются кредитно-рейтинговые агентства. Рейтинги присваиваются эмитентам облигаций или отдельным облигационным выпускам. Рейтинги рассчитываются на основе истории финансовой деятельности компании и текущей финансовой ситуации в компании, в частности количества взятых долговых обязательств. Информацию агентства получают в том числе от самих эмитентов.

Рейтинговые агентства

Тройка крупнейших рейтинговых агентств в мире - Fitch Ratings, Moody's, Standard & Poor's. Наличие у эмитента рейтинга одного из этих агентств уже хороший показатель - эмитент готов к объективной оценке его финансовых возможностей. Далее →

Кроме кредитного риска есть и другие виды рисков. Рыночный риск - это вероятность снижения стоимости актива (например, акции или облигации) из-за изменения ситуации в экономике, например, изменения процентных ставок. Так, резкое повышение ключевой ставки ЦБ до 17% в декабре 2014 года привело к тому, что облигации с доходностью 9–10% стали невыгодны по сравнению с банковскими вкладами (Вспомнить, что такое ключевая ставка и почему при ее росте банки предлагают больший процент по вкладу, можно в главе “Сбережения”). Это привело к продажам облигаций, цены почти на все из них упали - реализовался рыночный риск.

Операционный риск - возможность возникновения убытков из-за неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или внешних событий. Свою роль в финансовых операциях может сыграть человеческий фактор - случайное нажатие на другую кнопку, “глюк” компьютера. Также операционный риск могут вызвать хакеры или мошенники.

Ошибка брокера

В 2005 году один из крупнейших японских банков Mizuho Financial Group Inc. потерял 223 млн долларов из-за реализовавшегося операционного риска. Далее →

Валютный риск – это риск потерять на разнице курсов валют. Он может реализоваться, если курс валюты, в которой проводится та или иная операция, изменился относительно базовой для агента валюты. То есть для гражданина России с основными доходами и расходами в рублях валютный риск может реализоваться, если доллар обесценился относительно рубля, а у гражданина есть акции, номинированные в долларах.

8.1.4. Как защититься от риска?

От разных рисков можно защититься по-разному. От некоторых видов риска поможет защититься **диверсификация** - инвестирование в разные активы. Например, у вас есть акции The Coca-Cola Company. Если вдруг продажи этой компании по какой-то внутренней причине упадут, то упадут и акции. При этом, если причина падения связана именно с конкретной компанией, а не рынком в целом, скорее всего, продажи компании PepsiCo начнут расти, а вслед за ними и акции PepsiCo. Поэтому в портфеле ценных бумаг хорошо иметь акции обеих компаний: когда одни акции будут падать, вы будете зарабатывать на других, компенсируя таким образом убытки.

В хорошо диверсифицированном портфеле должны быть не только акции конкурентов в отрасли, но и акции компаний из совершенно других отраслей – чтобы уменьшить потери от риска падения отрасли, и облигации – для смягчения последствий возможного биржевого кризиса, и ценные бумаги эмитентов из других стран – чтобы уменьшить подверженность рискам конкретной страны.

Риск, от которого можно защититься таким образом, называется диверсифицируемым, или несистемным. Для диверсификации в портфель ценных бумаг включают не только бумаги прямых конкурентов, но и бумаги компаний из разных отраслей, стран, разные типы ценных бумаг - акции и облигации, в частности государственные.

Системный, или недиверсифицируемый риск, - тот риск, который влияет практически на все инструменты в портфеле, поэтому защититься от него с помощью диверсификации невозможно. Например, в кризисный период падают практически все котировки.

Сократить потери от системного риска, как и от несистемного, может помочь **хеджирование** - заключение договора об условиях будущей сделки заранее. Стратегии хеджирования могут быть очень сложны, и в большинстве случаев используют производные финансовые инструменты (фьючерсы и опционы).

Кредитный риск, как и операционный, практически всегда диверсифицируем, хотя бывают ситуации, когда это не так. Например, из-за изменений в экономической ситуации большинство компаний одновременно могут оказаться не способны своевременно обслуживать свои долги.

Операционный риск можно застраховать, причем каждый участник фондового рынка может застраховать как свои потери в ситуации операционного риска, так и свою ответственность за такой риск. В России для некоторых участников фондового рынка страхование ответственности за операционный риск обязательно. Полис страхования рисков профессионального участника рынка ценных бумаг в большинстве случаев включает защиту от непреднамеренных и технических ошибок, а также мошенничества.

Рыночный риск, как и валютный, напротив, часто системный и затрагивает большинство компаний. Однако иногда ослабление экономики происходит только в одной стране, и тогда защитой от риска будет включение в портфель ценных бумаг других стран.

Раздел 8.2. Ценные бумаги

К содержанию

8.2.1. Что такое ценные бумаги?

Ценные бумаги - это финансовый актив, которым можно торговать. Ценные бумаги могут существовать в форме сертификата, но в настоящее время в большинстве случаев это запись в реестре в электронном виде.

С юридической точки зрения ценные бумаги - это документы, которые подтверждают существование определенных финансовых отношений между владельцем ценной бумаги (инвестором) и организацией, выпустившей ценную бумагу (эмитентом). Самая ценная бумага может покупаться и продаваться много раз - именно это и происходит на рынке ценных бумаг или фондовом рынке.

Определение ценных бумаг

Формальное юридическое определение ценных бумаг дано в Гражданском кодексе Российской Федерации (ГК РФ). Далее →

Выпуск ценных бумаг - эмиссия - обычно используется как инструмент привлечения финансирования. Так компания распродает небольшими кусочками право владения долей в капитале компании, чтобы получить дополнительные средства, или государство выпускает облигации для финансирования дефицита бюджета.

Видов ценных бумаг достаточно много – акции, облигации, векселя, депозитные и сберегательные сертификаты , закладные, чеки и т.д. Акции и облигации – наиболее распространенные на фондовом рынке активы, поэтому именно о них и пойдет речь в следующих двух разделах.

8.2.2. Облигации

Облигация (лат. obligatio - обязательство; англ. bond, фр. obligation) - долговая ценная бумага, ведущая свое происхождение от долговых расписок. Она удостоверяет денежное обязательство эмитента перед ее владельцем. В классическом понимании облигация - это бумага, выпущенная на длительный срок (по крайней мере, несколько лет), которую по истечении этого срока эмитент обязан “погасить” по заранее известной цене - эта цена называется “ **номинальная стоимость** ” и отражает сумму основного долга по облигации. Кроме того, эмитент регулярно выплачивает владельцу облигации определенные суммы за пользование его деньгами - **процентные, или купонные, платежи** . Однако современный мир облигаций гораздо более разнообразен, чем эта классическая модель.

ИМПЕРАТОРСКОЕ
РОССІЙСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО
РОССІЙСКІЙ 3½% ЗОЛОТОЙ ЗАЕМЪ 1894 ГОДА
СТО МИЛЛІОНОВЪ РУБЛЕЙ ЗОЛОТОМЪ
ОБЛИГАЦІЯ
№060586
ВЪ СТО ДВАДЦАТЬ ПЯТЬ РУБЛЕЙ ЗОЛОТОМЪ
НА ПРЕДЪЯВИТЕЛЯ

Облигация

Облигации могут выпускать либо коммерческие организации - промышленные, торговые, строительные, финансовые компании, банки, либо государственные структуры - центральное правительство и региональные власти [1] . Покупатель (инвестор), купив облигацию у самого эмитента или у другого владельца, становится кредитором эмитента.

Для эмитента-корпорации выпуск (или размещение) облигаций является альтернативой банковому кредиту. Если компания нуждается в заемных средствах для долгосрочных инвестиционных проектов или для пополнения текущей ликвидности, она может взять их у банка в виде кредита или у инвесторов на рынке ценных бумаг, выпустив облигационный заем. При этом цена заемных средств (ставка процента по облигациям) при прочих равных обычно будет для эмитента несколько ниже, чем ставка по кредиту, так как кредитор и заемщик здесь взаимодействуют напрямую и могут разделить между собой банковскую маржу (разницу между ставками по депозиту и по кредиту). Тем не менее, в силу сложности оформления юридической документации по облигациям и необходимости существенных маркетинговых усилий для привлечения инвесторов, издержки эмитента в виде комиссионных, уплачиваемых банкам - организаторам облигационного займа, юристам, аудиторам и консультантам, по таким сделкам высоки. Поэтому для небольших компаний традиционное банковское кредитование в сумме может оказаться дешевле.

Что касается государства как эмитента, то оно обычно привлекает заемные средства не столько на инвестиционные проекты, сколько на покрытие дефицита бюджета: для современных государств превышение расходов над доходами является типичной практикой.

Для инвесторов покупка облигаций является своеобразной альтернативой банковскому депозиту, доходность облигаций для инвестора при прочих равных обычно несколько выше,

1. В нашей стране, соответственно, Российская Федерация и субъекты РФ. Также эмитентами облигаций могут быть и муниципальные образования.

чем ставка по депозиту. При этом облигации - в среднем более рискованный, чем депозит, инструмент. Также для того, чтобы приобрести облигации, нужно потратить время и деньги на заключение договора с брокером (см. ниже), открытие счета и так далее. Кроме того, для многих граждан сама идея вложить деньги в облигации кажется слишком сложной и непонятной по сравнению с депозитом. Именно поэтому на облигационном рынке доминируют не граждане, а “институциональные инвесторы” - банки, страховые компании и НПФ.

Юридическое определение облигации

Формально-юридическое определение облигаций представлено в законе "О рынке ценных бумаг": Далее →

Доход по облигациям и другие права владельца

Помимо возврата долга в обозначенный срок, некоторые эмитенты обязываются выплачивать инвесторам проценты. Процентные платежи по облигациям называются купонными выплатами, они обычно платятся один, два или четыре раза в год.

Размер купонной ставки по облигации конкретного эмитента зависит от ряда факторов:

- от общего уровня процентных ставок в экономике;
- от надежности эмитента: чем лучше финансовое положение компании, выпустившей облигации, и чем лучше ее деловая репутация, тем ниже будут проценты;
- от срока, на который выпущены облигации;
- от дополнительных прав владельца (см. ниже).

Величина купонной ставки может быть точно определена уже в момент выпуска облигаций (облигации с фиксированным купоном) или регулярно изменяться в зависимости от какого-либо рыночного показателя, не зависящего от воли эмитента (облигации с плавающим, или переменным, купоном).

В некоторых случаях эмитент вообще не назначает никакой купонной ставки (“облигации с нулевым купоном”) - например, если облигации выпускаются на короткий срок. В этом случае облигации продаются по цене ниже номинала и разница между номиналом и рыночной ценой, именуемая **дисконтом** , составляет доход владельца облигации.

Выплата купона и погашение облигации при наступлении соответствующих сроков в большинстве случаев являются твердыми обязательствами эмитента. В случае их нарушения владельцы облигаций вправе подать на эмитента в суд и требовать выплаты в судебном порядке, вплоть до объявления эмитента банкротом [1] .

Иногда облигации выпускают с теми или иными дополнительными правами инвестора - например, с правом досрочно погасить облигацию в определенные интервалы времени (в

1. Исключение составляют так называемые структурные продукты, в которых элементы облигаций сочетаются с элементами производных финансовых инструментов, а также субординированные облигации банков. Кроме того, если правительство отказывается платить по выпущенным им государственным облигациям, как это было в России в 1998 году, государство также не будет признано банкротом.

российской практике это называют “ **офертой** ”) или с правом обменять облигацию на определенное количество акций того же эмитента (**конвертируемые облигации**). Купонная ставка по таким облигациям, скорее всего, будет ниже, чем по сопоставимым облигациям без этих дополнительных прав, либо выше будет их рыночная цена.

Инвесторам сложно оценивать надежность и кредитный риск каждого эмитента самостоятельно, поэтому на финансовом рынке действуют кредитные рейтинговые агентства, которые были упомянуты в разделе 1.3. Чем выше рейтинг эмитента, тем выше его надежность, а значит, под тем более низкую ставку он может занимать деньги.

Купонные платежи относятся к разряду фиксированного дохода, но владелец облигации также может получить доход от перепродажи ее по более высокой цене - такая доходность уже будет рыночной, ее владельцу облигации никто не гарантирует.

Цена облигаций

Цена облигации, или курсовая стоимость, обычно выражается не в абсолютной денежной сумме, а в процентах от номинала - так удобнее сравнивать данные о ценах облигаций с разными номиналами. Эта цена зависит в основном от следующих параметров: купонная ставка, срок до погашения, уровень доходности, который покупатели считают для себя справедливым с учетом уровня процентных ставок в экономике и надежности конкретного эмитента, а также от дополнительных прав (оферта, конвертируемость и тому подобное), если они есть. Если номинал облигации составляет 1000 рублей, а цена - 95% от номинала, значит, облигация стоит 950 рублей.

Понятно, что если по облигации не выплачивается купон, то она при покупке должна стоить меньше, чем номинальная стоимость - деньги сегодня дороже, чем деньги завтра. Если бы у вас была тысяча рублей сейчас, то вы бы могли положить ее в банк и получить через год уже не тысячу рублей, а, допустим, 1050 рублей (пусть ставка по вкладу составляет 5%), а через два года - 1102,5 рубля. Сколько же стоит отдать за то, что через два года вам вернут тысячу рублей? Никак не больше, чем $\frac{1000}{(1,05)^2} = 907,03 \text{ рубля}$ - именно столько вам нужно сегодня положить в банк, чтобы через два года получить тысячу рублей. Такая сумма называется справедливой ценой облигации.

Купонные выплаты увеличивают для вас ценность облигации. Например, по облигации со сроком погашения через два года предусмотрены годовые купонные выплаты в 9% (назовем ее облигацией А). Это значит, что дополнительно к номиналу вам заплатят 180 рублей - 90 рублей через год и 90 рублей через два года вместе с погашением номинала. Сколько теперь вы готовы заплатить за такое обязательство? Не больше, чем $\frac{90}{1,05} + \frac{90}{1,05^2} + \frac{1000}{1,05^2} = 1074,4 \text{ рубля}$. Эта сумма больше, чем справедливая цена бескупонной облигации.

В общем виде расчет теоретически “справедливой” стоимости облигации осуществляется путем дисконтирования ожидаемых поступлений по этой облигации (купонные выплаты и номинал при погашении) и суммирования полученных значений.

Предположим, что облигация номиналом N выпущена на срок n лет с фиксированным купоном C, который выплачивается один раз в год. Ставка дисконтирования по данной

облигации, по мнению данного инвестора, составляет r. Тогда справедливая цена облигации P для этого инвестора составит

$$P = \frac{C}{1+r} + \frac{C}{(1+r)^2} + ... + \frac{C}{(1+r)^{n'}} + \frac{N}{(1+r)^n}(1)$$

В частном случае, если r = C, то P = 100% (цена облигации равна номиналу).

Разные инвесторы могут по-разному определять справедливую, по их мнению, ставку дисконтирования для одной и той же облигации. Дело в том, что эта ставка должна отражать альтернативную возможность вложения с аналогичным уровнем риска, а, как уже было сказано выше, точно оценить риск не так-то просто. Поэтому представления инвесторов о справедливой цене могут расходиться, что обеспечивает спекулятивный интерес к купле-продаже облигаций с целью получения не только купонного дохода, но и дохода от перепродажи ценных бумаг.

Формула для расчета цены облигации приведена только для самого простого случая:

- Купоны выплачиваются раз в год. Например, в случае полугодовых купонов периодов (а значит, и слагаемых) станет в два раза больше, а ставку дисконтирования надо будет делить пополам.
- Считается цена облигации в начале купонного периода. Если облигация покупается в середине или в конце купонного периода, необходимо осуществлять дисконтирование по дробному количеству лет, что делает вычисления “вручную” практически невозможными.
- Считается цена облигации без учета накопленного купонного дохода. Чем ближе выплата купона, тем дороже должна стоить облигация - ясно, что облигация, по которой купон выплатят завтра, лучше, чем если его выплатили вчера и не вам. Цена облигации без учета накопленного купонного дохода называется **чистой** .

В отчетности часто указывают именно чистую цену облигации, чтобы иметь возможность сравнивать цены на разные облигации - даты выплаты купона у разных облигаций различаются.

Чистые цены облигаций могут колебаться под воздействием ряда различных факторов, как рыночных (изменение курса валюты, ключевой ставки Центрального Банка и тому подобное), так и связанных с конкретным эмитентом (улучшение или ухудшение финансового положения, повышение или снижение кредитного рейтинга).

Однако в реальных торговых системах цена облигации всегда указывается с учетом накопленного купонного дохода (НКД). Как посчитать цену облигации с учетом НКД?

Как посчитать цену облигации с учетом НКД?

Предположим, что вы хотите купить облигацию А (см. пример в главе) за 1 год и 11 месяцев до погашения. В таком случае вы должны будете заплатить 1074,4 рубля чистой цены (см. пример в главе), а также компенсировать продавцу его долю купона, который будет выплачен через 11 месяцев: Далее →

Пример расчета справедливой цены облигации

Определите цену трехлетней облигации с номиналом 1000 долларов и купонным доходом в 6%, который выплачивается раз в год начиная со следующего года, если ставка дисконтирования составляет 4%. Далее →

Доходность облигаций

Чтобы сравнивать эффективность вложения средств в облигации разных эмитентов, с разными сроками и номиналами, считается доходность облигаций. В общем виде доходность – это относительный показатель, характеризующий соотношение между доходами, которые будут по облигации в будущем, и затратами на ее покупку. Чтобы посчитать доходность облигации, можно использовать принцип расчета внутренней нормы доходности (раздел 1.1). Для облигаций доходность, посчитанная таким образом, называется доходностью к погашению (YTM, yield to maturity).

$$P = \frac{C}{1+YTM} + \frac{C}{(1+YTM)^2} + \frac{C}{(1+YTM)^{T'}} + \frac{100\%}{(1+YTM)^T}.(2)$$. [1]

Если инвестор покупает облигацию с фиксированным купоном и держит ее до погашения, то он гарантированно получает ту доходность, которую рассчитал в момент покупки (конечно, при условии, что эмитент облигаций не обанкротится). Эта предсказуемость сближает облигацию как финансовый инструмент с банковским вкладом и противопоставляет ее акциям и другим “инструментам с рыночной доходностью”.

Из приведенных формул видно **обратное соотношение цены и доходности облигаций** . Когда цена снижается, доходность растет - но, конечно, растет она для нового покупателя, а не для текущего владельца облигации, который ранее купил ее дороже; последний, наоборот, несет убытки. Когда цена растет, доходность для нового покупателя падает.

1. Эта формула также верна в начале купонного периода при условии выплаты купонов один раз в году. Необхо-димо также корректировать количество купонов, а если облигация покупается в середине или в конце купонного периода - учитывать НКД и осуществлять дисконтирование по дробному количеству лет (измеряя срок в днях).

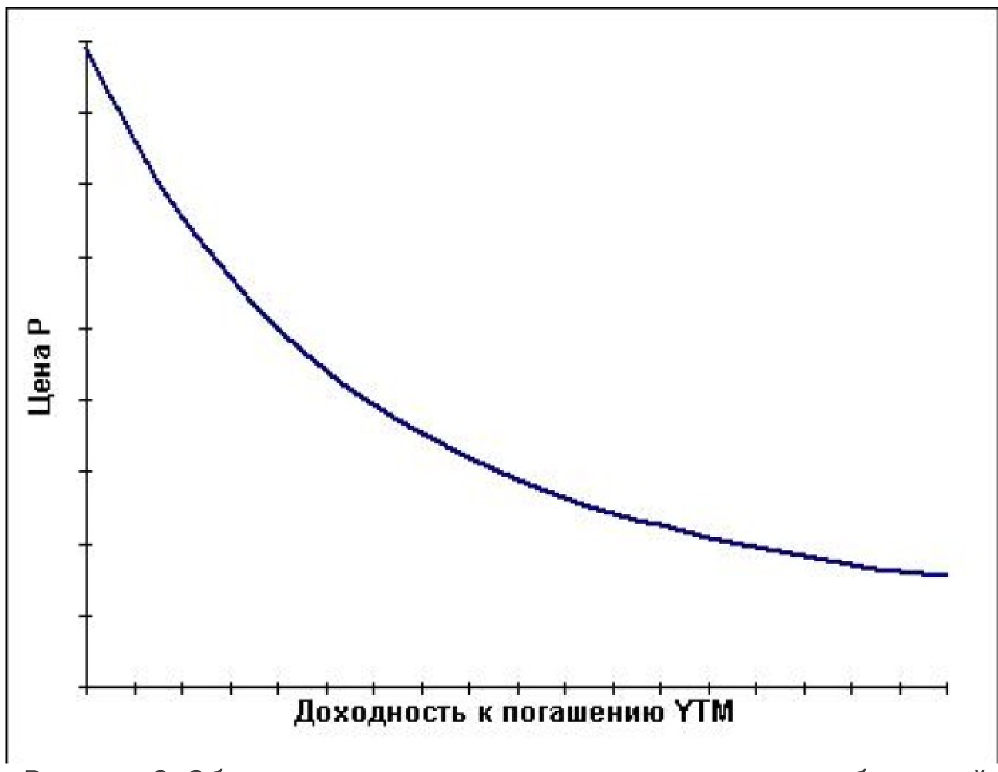


Рисунок 2. Обратное соотношение цены и доходности облигаций

Кривая доходности

Кривая доходности - зависимость доходности к погашению однородных финансовых инструментов от сроков до погашения. Такая кривая, например, строится по выпускам государственных облигаций и может характеризовать состояние всей экономики. На рисунке 3 можно увидеть форму кривой доходности по российским облигациям федерального займа. Такую форму кривая имеет в обычном состоянии экономики - с увеличением срока займа доходность растет, но скорость этого роста тем меньше, чем больше срок. Однако в кризисных ситуациях кривая может не только слегка изменять форму, но даже "переворачиваться" - эта ситуация означает, что инвесторы оценивают краткосрочные ставки выше, чем долгосрочные. Далее →

Пример расчета доходности к погашению

Облигации Альфа-банк со сроком погашения 22.06.2022 имеют купон 9,2% годовых, который выплачивается 2 раза в год, 22 июня и 22 декабря, равными платежами по 4,6%. По результатам торгов 23 июня 2020 г. чистая цена облигаций составила 107,99%. Чему равна доходность к погашению данной облигации? Далее →

С 2021 доходы от инвестирования в облигации будут подлежать налогообложению по аналогии с крупными депозитами . До конца года можно ожидать дополнительных уточнений, связанных с налогообложением доходов от курсовой разницы.

8.2.3. Акции

С экономической точки зрения акция - это доля в капитале компании, имеющая форму ценной бумаги. Юридически акция - ценная бумага, дающая своему владельцу (акционеру) три основных права:

- на получение части прибыли компании в виде дивидендов,
- на участие в управлении компанией,
- на часть имущества, остающегося при ликвидации компании после расчетов с кредиторами [1] .

При этом по каждому из названных прав есть определенные важные оговорки. Дивиденды будут только в том случае, если компания имеет прибыль и решение о распределении прибыли между акционерами будет принято общим собранием, а права требовать от компании заранее определенного дохода у акционера нет. Управление компанией происходит в форме голосования на собрании акционеров, и если доля акционера в капитале компании мала, то его голос будет мало что значить. Наконец, право на часть имущества после ликвидации компании крайне редко реализуется на практике: если ликвидация происходит, то обычно у компании будет больше долгов перед кредиторами, чем средств, вырученных от продажи активов, и акционерам ничего не достанется. А если у компании имущества больше, чем долгов, то ее выгоднее перепродать, чем ликвидировать.

Кроме этих прав, акционеры имеют ряд дополнительных прав: на получение информации о финансовом положении и делах компании, на приоритетное приобретение новых размещаемых акций.

Среди прав акционера нет права на гарантированный периодический доход или на погашение акций по истечении определенного срока по определенной цене, как это установлено для облигаций. Акционер участвует вместе с компанией в ее предпринимательской деятельности и несет соответствующие предпринимательские риски - иные, чем риски держателя облигаций, сводящиеся к рискам кредитора.

Акции выпускаются любыми акционерными обществами, крупными и мелкими, но для широкой публики доступным объектом инвестиций являются только акции так называемых публичных акционерных обществ (ПАО), которые обращаются на бирже [2] . Первая публичная продажа таких акций называется IPO (initial public offering).

Акции делятся на две категории:

- обыкновенные - максимальное участие в управлении, минимальная определенность в отношении дивидендов; ликвидационная стоимость выплачивается после расчетов не только со всеми кредиторами, но и с владельцами привилегированных акций (см. статью 31 Закона № 208-ФЗ “Об акционерных обществах”);
- привилегированные - имеют право на фиксированные дивиденды и при исправной их выплате не участвуют в управлении, но, если дивиденды по этим акциям не заплачены, они становятся голосующими наравне с обыкновенными акциями; ликвидационная стоимость выплачивается после расчетов со всеми кредиторами, но до владельцев обыкновенных акций (см. статью 32 Закона № 208-ФЗ “Об акционерных обществах”). В

1.
2. Деление акционерных обществ на публичные и непубличные вместо открытых и закрытых было введено в России с 01.09.2014 со вступлением в силу Федерального закона от 05.05.2014 № 99-ФЗ “О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации”.

России привилегированные акции не пользуются популярностью, обыкновенные акции многократно превосходят их как по объемам выпусков, так и по объемам торгов.

Доход по акциям

Акционер может получать доход по акциям в двух формах: в виде дивидендов (размер которых обычно относительно невелик по сравнению с рыночной ценой акций) или в виде дохода от роста курсовой стоимости акций при их продаже. Дивиденды - это доля прибыли, которую компания решила поделить между акционерами.

При этом, как уже было отмечено, компания не гарантирует ни твердые дивиденды по своим акциям, ни рост их курсовой стоимости, более того, акционерным обществам запрещено их гарантировать напрямую. При этом компания может принимать и публиковать дивидендную политику, которой обещает (но не обязан) придерживаться совет директоров. Например, на начало 2018 года МТС придерживается политики о выплате дивидендов в размере не менее 20 рублей на акцию, а Яндекс заявляет, что не выплачивает дивиденды и никогда не собирается этого делать.

Другой источник дохода - изменение цены акции - зависит уже не только от самой компании, но и от рыночной ситуации. Важно понимать, что рост цены акции станет вашим доходом только в том случае, если вы продадите акции дороже, чем вы их купили. Для получения дивидендного дохода, если он предусмотрен компанией, никаких операций предпринимать не придется.

Доходность акций

Ключевым финансовым показателем доходности вложений в акции является историческая доходность, или доходность за период владения акцией (англ. holding period return, HPR):

$$HPR = \frac{\sum Div + (P_1 - P_0)}{P_0 \times T} \times 100\% (4),$$

где

$\sum Div$ - сумма дивидендов за весь срок владения акциями,

P_0 - цена покупки акции,

P_1 - цена продажи акции,

Т - срок владения акциями в годах (в том числе возможны дробные значения).

Эта формула не учитывает возможность реинвестирования полученных дивидендов и в этом смысле является упрощением по сравнению с формулой доходности к погашению облигаций. Теоретически можно составить уравнение по аналогии с формулой (1) , подставив вместо С1, С2, Ст соответствующие значения дивидендов, а вместо номинала облигации - цену продажи акции, и решить это уравнение относительно r, но обычно так не поступают.

Как формируется и меняется курс акций

Отсутствие обязательств компании по выплате дивидендов и погашению акций сильно затрудняет определение “справедливых цен” для акций - в отличие от облигаций, где будущие финансовые поступления заранее известны и могут быть продисконтированы для

определения текущей справедливой цены. Аналитики, правда, используют различные модели определения справедливой стоимости акций - например, через оценку будущих доходов или будущих финансовых потоков компании на длительный будущий срок. Затем эти доходы (потоки) дисконтируются, суммируются, и тем самым определяется “справедливая стоимость” компании в целом, а затем путем ее деления на количество выпущенных акций находится “справедливая стоимость” одной акции. Однако понятно, что при таком моделировании даже незначительные различия в используемых предпосылках способны привести к очень различающимся результатам.

Таким образом, одной из самых больших загадок финансового рынка остается вопрос: откуда берется рост курса акций? От того, что растут активы компании? Но активы не принадлежат акционерам напрямую, на них можно претендовать только при ликвидации компании, а хорошо работающую компанию ликвидировать никто не будет. От того, что компания генерирует прибыль? Но если прибыль не распределяется на дивиденды, то акционер опять же не получает выгоды от ее роста. Вывод несколько парадоксален: в сущности, **курс акций растет только потому, что другие инвесторы верят, что эти акции будут приносить им доход** - опять-таки в форме либо дивидендов, либо роста курса, и готовы платить за них больше. А эта вера основана на неких устойчивых общественных представлениях, что курс акций должен расти, если компания развивается успешно, получает устойчивую прибыль, активно вкладывает в свое развитие, увеличивает выручку, осваивает новые рынки и тому подобное. **Покупая акции, мы покупаем будущие успехи компании, а еще точнее, ожидания оценки рынком будущих успехов компании.**

Поскольку устойчивый “якорь” цены в виде суммы дисконтированных потоков заранее известных будущих доходов для акций отсутствует, то колебания цен на акции и на краткосрочном, и на долгосрочном временном горизонте значительно больше, чем колебания цен на облигации. На этом рынке можно быстрее разбогатеть и быстрее потерять средства. Краткосрочные операции с акциями, как правило, спекулятивны и включают сильный элемент игры: одни участники рынка ожидают роста курса каких-либо акций и, соответственно, приобретают их, другие ждут падения цен тех же акций и, соответственно, продают их (а для получения прибыли от падения курса еще и берут акции взаймы и продают их, чтобы в дальнейшем откупать подешевевшие акции обратно и вернуть долг (“играют на понижение”)). На краткосрочные колебания курсов акций влияют не столько фундаментальные изменения финансового положения компаний или их доли на рынке, сколько новости, которые интерпретируются участниками рынка как положительные или отрицательные.

Однако было бы несправедливо сводить рынок акций только к своеобразному казино. На развитом фондовом рынке с большим числом участников и значительным объемом торгов стоимость конкретных акций в каждый данный момент отражает имеющуюся у участников рынка информацию о соответствующей компании и ее перспективах с учетом ситуации в отрасли, в смежных отраслях, в национальной (а для глобальных компаний и в мировой) экономике в целом. Изменения цен, соответственно, связаны с изменением этого коллективного мнения участников рынка о текущем положении компании или ее перспективах. Таким образом, динамика цен фондового рынка отражает состояние экономики и его изменения, а иногда даже предсказывает такие изменения.

Фундаментальный и технический анализ

Ключевая задача успешного инвестирования на фондовом рынке – предвидеть какие ценные бумаги будут дешеветь или дорожать с учетом макроэкономической ситуации и положения конкретной компании. Далее →

Следовательно, для грамотной и успешной торговли на рынке акций необходимо отслеживать разнообразную информацию о компаниях и о состоянии экономики в целом, понимать, как могут отреагировать другие участники рынка на ту или иную новость, - словом, заниматься этим профессионально или хотя бы полупрофессионально. **Случайным образом выиграть на рынке акций весьма затруднительно, а долго выигрывать случайно просто невозможно.** И все же в развитой рыночной экономике на долгосрочном горизонте диверсифицированный портфель акций имеет больше шансов обыграть инфляцию, чем другие активы.

Определение доходности от совершения операций купли-продажи акций

Инвестор Георгий Андреевич заключил договор о брокерском обслуживании с фирмой "Колокольчик" 15 января 2016 года и в тот же день купил на бирже 800 акций ПАО "Газпром" по 131,52 рубля за одну акцию. Акции были проданы 15 сентября 2016 года по 138,73 рубля за акцию, договор с брокерской фирмой прекращен в тот же день. Комиссионные за совершение сделок составили 0,1% от каждой сделки, плата по договору о брокерском обслуживании - 300 рублей в месяц. Дивиденды в расчете на одну акцию составили 7,89 рубля. Другими акциями инвестор в этот период не владел и каких-либо иных операций с акциями не совершал. Для упрощения расчетов считать, что плата по договору о брокерском обслуживании была удержана одномоментно при прекращении договора. Другие расходы инвестора в связи с приобретением акций и их хранением считать равными нулю. Далее →

Раздел 8.3. Фондовый рынок

К содержанию

8.3.1. Что такое фондовый рынок?

Рынок ценных бумаг, или фондовый рынок – рыночный институт, с помощью которого может происходить инвестирование денежных средств граждан и финансовых компаний и получение финансирования для государства и компаний в экономике. По сравнению с банковским или страховым рынком, рынок ценных бумаг может предоставлять более высокие доходности, но и более высокие риски для инвесторов: при операциях с ценными бумагами проще быстро разбогатеть, но и легче так же быстро разориться.

Для операций на фондовом рынке разработаны специальные виды ценных бумаг, основными из которых являются акции и облигации. Акция – это доля в капитале компании, имеющая форму ценной бумаги. То есть, приобретая акцию, вы как бы приобретаете кусочек компании и все вытекающие из этого права – например, на право управления компанией. Облигация – долговой инструмент, основанный на принципах возвратности, платности и срочности, как депозиты и кредиты. Приобретая облигацию, вы как бы даете деньги в долг.

Помимо акций и облигаций на рынке существует множество других финансовых инструментов, таких как паевые-инвестиционные фонды (ПИФы), услуги доверительного управления (ДУ), производные финансовые инструменты (основными из которых являются форварды, фьючерсы и опционы, в том числе валютные).

Важный показатель состояния фондового рынка – фондовый индекс соответствующего рынка. Фондовый (или рыночный) индекс – показатель, который рассчитывается на основе некоторой группы ценных бумаг. Если в основном ценные бумаги в «индексной корзине» дорожают, то индекс будет расти и показывать рост определенного рынка. Если же ценные бумаги, лежащие в основе, будут дешеветь, то индекс покажет падение рынка. Например, на графике представлен индекс Доу-Джонса – один из самых известных фондовых индексов. В основе индекса лежат цены на акции 30 крупнейших компаний американского фондового рынка из разных отраслей, т.н. «голубые фишки».

Индекс Доу-Джонса

Индексы

Индекс Доу-Джонса охватывает всего 30 компаний, поэтому он не всегда точно отражает состояние американского фондового рынка. Для более объективного представления используют индекс S&P 500, в основе которого лежат цены на акции 500 компаний, торгующихся на американских биржах, с крупнейшей капитализацией. Далее →

В связи с огромным разнообразием и технической сложностью используемых финансовых инструментов, инвестирование на фондовом рынке требует глубоких профессиональных знаний в области финансов и специального образования. В силу высокой рискованности многих финансовых инструментов (в частности, всех производных финансовых инструментов) данный вид инвестирования ориентирован в первую очередь на профессиональных игроков рынка – банки, инвестиционные фонды и корпорации, но также доступен и гражданам, готовым принять на себя высокие финансовые риски.

В повседневной жизни подавляющего большинства людей в современной России нет ни акций, ни облигаций, ни брокеров, ни бирж. Однако при разумной оценке сопутствующих рисков, финансово грамотные люди вполне могут эффективно использовать облигации как альтернативу депозитам, а долгосрочные вложения в акции как инструмент, доходность которого может превысить годовой уровень инфляции. Но при любых вложениях на фондовом рынке частный инвестор должен разумно и тщательно анализировать и рассчитывать все сопряженные с данным видом инвестирования риски, которые всегда превышают риски банковских вложений.

8.3.2. Биржа

Облигации и акции - как и все ценные бумаги - могут **обращаться** , то есть покупаться и продаваться на рынке ценных бумаг. Такой рынок может быть организованным и неорганизованным. Организованный рынок - тот, где четко определены круг участников этого рынка, перечень того, чем можно на нем торговать, и правила взаимодействия между участниками. Наиболее организованный рынок ценных бумаг - фондовая биржа [1] . Ведущей российской биржей является публичное акционерное общество “Московская Биржа ММВБ-РТС”, кратко именуемая Московская Биржа (официальный сайт www.moex.com). С ней активно конкурирует Санкт-Петербургская биржа, в 2021 году изменившая свое название на «СПБ Биржа» (официальный сайт www.spbexchange.ru).

Ценные бумаги могут продаваться и вне биржи. Для мелкого непрофессионального инвестора биржевая торговля обычно более удобна, чем внебиржевая, по ряду причин. Во-первых, в биржевых торгах одновременно участвует большое количество продавцов и покупателей, поэтому на бирже формируется наиболее **справедливая для текущего момента цена** на каждую ценную бумагу [2] . Во-вторых, компании, чьи бумаги торгуются на бирже, проходят определенный фильтр со стороны биржи (процедура допуска к биржевым торгам именуется **листингом**), что позволяет инвестору рассчитывать на их относительно высокое качество. В-третьих, биржа обеспечивает **надежное исполнение** заключенных сделок благодаря системе клиринга и гарантийного обеспечения. В-четвертых, биржа может предложить своим клиентам **дополнительные сервисы** , например информационные продукты, включая рыночные данные в режиме реального времени и информацию об итогах торгов. Впрочем, сам по себе факт торговли облигациями на бирже не подтверждает высокой надежности эмитента и не означает, что последний не может разориться.

Если вы хотите купить акции зарубежных компаний, а ваш брокер обеспечивает доступ только на Московскую Биржу, то вам придется что-то поменять. Стоит ли менять страну или достаточно поменять биржу — в материале ниже.

Как купить акции Facebook, находясь в Таганроге?

Если вам кажется, что купить акции Facebook для вас невозможно, то вы неправы. Чтобы купить акции иностранных компаний, необходимо открыть брокерский счёт либо у иностранного брокера, либо у российского брокера, имеющего выход на иностранные рынки или на «Санкт-Петербургскую Биржу». Далее →

1. Закон “Об организованных торгах” выделяет еще и другую разновидность организаторов торговли - торговую систему, которая имеет меньший набор функций по сравнению с биржей.
2. Конечно, при условии, что никто из участников торгов не пытается манипулировать ценами, то есть при помощи различных недобросовестных приемов искусственно повышать или понижать цены. Такая практика запрещена законодательством, однако она встречается на российском рынке. Кроме того, разные ценные бумаги торгуются с разной активностью, или, как говорят профессионалы, имеют разную степень ликвидности. По неликвидным ценным бумагам цены могут колебаться боле сильно даже при небольших изменениях спроса и предложения.

8.3.3. Брокеры

Биржа не общается с каждым инвестором напрямую. Для совершения операций на бирже гражданин должен заключить договор с посредником - брокером. Таким посредником может быть финансовая организация, обладающая специальной лицензией, часто в роли брокера выступает банк. В большинстве случаев договор с брокером будет предусматривать возможность для инвестора совершать через одного и того же брокера операции на бирже с различными инструментами - акциями, облигациями, производными финансовыми инструментами и другими.

Традиционно отношения между клиентом и брокером строились следующим образом: клиент давал поручения на покупку или продажу ценных бумаг брокеру, который, являясь членом биржи и имея доступ к торгам, выполнял эти поручения на условиях, установленных клиентом или на наилучших возможных в данный момент условиях. Современные информационные технологии изменили как формат торговли на бирже (исчезли биржевые залы, торги проходят в электронном виде), так и характер отношений между брокером и клиентом. Сегодня клиент для заключения небольших сделок на бирже обычно не дает поручение брокеру, а совершает такие сделки самостоятельно при помощи удаленного доступа к торгам, который ему обеспечивает брокер. Виды услуг, которые брокер оказывает клиенту, порядок передачи поручений или непосредственного заключения сделок клиентом, система расчетов и гарантий, прочие условия взаимодействия между брокером и клиентом определяются в договоре о брокерском обслуживании.

Услуги брокера не бесплатные: он взимает с клиента различные комиссии, размер которых, строго говоря, необходимо учитывать в составе расходов при определении доходности операций. Среди них есть комиссии за совершение сделки, абонентская плата, комиссия за хранение ценных бумаг. Как правило, размер комиссии по конкретной сделке измеряется сотыми долями процента от ее цены, что на первый взгляд немного, но при активной торговле оказывается недешево. Абонентская плата тоже может на первый взгляд показаться скромной, например, 300 рублей в месяц, но при небольшом размере счета она съест значительную долю доходов. Крупные брокерские фирмы и банки предлагают целые линейки различных тарифов, которые могут быть более или менее удобны для инвестора в зависимости от интенсивности торговли, видов приобретаемых активов, наличия операций на внебиржевом рынке, на иностранных биржах и тому подобное.

8.3.4. Манипуляции и кукловоды

Манипулирование рынком может приносить очень большие прибыли, но несет в себе большие риски, поскольку нарушает базовый принцип равенства всех участников рынка. Поэтому регуляторы и сама финансовая индустрия борется с манипуляторами. Не следует путать их с мошенниками или строителями пирамид . Речь идет о получении преимуществ в обычных рыночных операциях.

Наиболее опасным законодатели считают использование инсайдерской информации. Под это определение попадают любые важные не публичные, а часто закрытые для посторонних сведения, предназначенные только для «служебного пользования», разглашение которых может оказать ощутимое влияние на котировки ценных бумаг компании.

Инсайдер – это любой человек, имеющий доступ к закрытой информации (например, служебной или коммерческой тайне). К ним относятся крупные акционеры, а также люди, имеющие доступ к важным закрытым данным – это могут быть, как сотрудники компании, так и аудиторы, представители банков и страховщиков, рейтинговых агентств, сотрудники регуляторов и спецслужб.

Один из примеров использования инсайдерской информации

В 2006 году, в русской бане в Нью-Йорке собрались несколько человек. Далее →

Иногда люди идут на страшные преступления, чтобы не только получить инсайд, но и создать его самому, например Сергей В. решил подорвать автобус с футболистами, чтобы обрушить акции футбольного клуба, предварительно купив опционы на понижение .

В большинстве стран в соответствии с законами об инсайдерской информации торговля на инсайде считается запрещенной и карается административным или даже уголовным наказанием. До сих пор американское законодательство самое жесткое, а в тюрьму США иногда попадают миллиардеры (Марша Стюарт на 4 месяца, за сделку несопоставимую с ее состоянием, или же один из столпов инвестиционного бизнеса Радж Раджаратнам на 11 лет за активное манипулирование рынком).

С 2010 года в России была введена уголовная ответственность по статье 185.3 за манипулирование ценами на рынке ценных бумаг, предусматривающая серьезное наказание, от штрафа в 300 тыс. рублей до шестилетнего тюремного срока. И в последние годы Центральный Банк регулярно раскрывает подобные ситуации и передает документы в правоохранительные органы.

8.3.5. Практика российского рынка акций

Подавляющая часть ведущих акционерных обществ в России возникла в результате приватизации государственных предприятий или в результате реорганизации ранее приватизированных компаний, и лишь небольшое количество прошло классический путь от частной компании с несколькими владельцами через **IPO** (initial public offer - первоначальный вывод ценных бумаг на публичное размещение и/или публичное обращение) к торгуемой публичной компании. Историческая специфика акционирования российских компаний предопределяет преимущественно негативное отношение менеджмента и крупных акционеров к держателям небольших или миноритарных пакетов акций. В силу исторических причин среди российских эмитентов также высок удельный вес компаний, подконтрольных государству (“Газпром”, Сбербанк, “Роснефть”, “Аэрофлот”, “Ростелеком”, ВТБ и другие).

В отличие от облигаций, при операциях с акциями инвестор не может гарантировать себе определенный уровень доходности, поскольку эмитент, как уже неоднократно отмечалось, не гарантирует ни дивидендов, ни роста курса акции. Не существует никаких научных стратегий, позволяющих получать на рынке акций устойчивые значительные доходы на протяжении длительного времени - если бы они существовали, то их применяли бы все инвесторы. Однако профессионалы, регулярно играющие на фондовом рынке, применяют разнообразные аналитические инструменты, позволяющие им с более высокой вероятностью предсказывать те или иные движения рынка, а также развивают в себе

определенную интуицию, поэтому бороться с ними на равных непрофессионалу крайне сложно.

Раздел 8.4. Торговля ценными бумагами

К содержанию

8.4.1. Как начать торговать на бирже?

Для того чтобы стать участником фондового рынка, необязательно иметь много денег. Минимальный порог открытия брокерского счета у большинства брокеров составляет 30 тысяч рублей, а некоторые брокеры открывают счет и без минимальной суммы. Также можно попробовать освоиться с помощью демодоступа - многие брокеры предлагают такую возможность.

Самое главное правило при торговле на бирже - можно инвестировать только свободные деньги. Никогда не вкладывайте последние деньги, деньги для погашения кредита или отложенные на необходимую покупку.

Пока вы не освоились в мире финансов, покупайте только самые простые и понятные активы - акции, облигации, валюту. Да и когда освоитесь, придерживайтесь следующего правила: если вам непонятен инструмент, не покупайте его. Дело в том, что за "структурными продуктами", "бинарными опционами" или рынком Forex очень часто скрываются мошенники (подробнее можно прочитать здесь http://www.forbes.ru/kompanii/344115-binarnye-opciony-ugroza-kotoruyu-prospali-rossiyskie-regulyatory).

Цена на облигации обычно более устойчива, чем на акции, поэтому в большинстве случаев облигации более надежны, но приносят меньше прибыли, чем акции. Для начала составьте небольшой портфель (о том, почему важна диверсификация, можно прочитать в разделе 1.4) и понаблюдайте за поведением ценных бумаг некоторое время. Не стоит реагировать на краткосрочные изменения курса акций - помните, что за каждую операцию вы платите комиссию, а курс акций может колебаться достаточно сильно, небольшое падение не означает долгосрочного снижения курса.

8.4.2. Торговля на бирже

После заключения договора с брокером клиент получает программное обеспечение, которое позволяет ему совершать сделки на бирже. В большинстве случаев вы столкнетесь с программой QUIK, некоторые брокеры используют собственные платформы, а у некоторых брокеров торговлю на бирже можно вести через сайт.

Чтобы иметь возможность купить ценные бумаги, клиент должен предоставить брокеру определенную сумму, которая зачисляется на так называемый "специальный брокерский счет", а в дальнейшем поступает в торговую систему биржи; учет средств каждого клиента

осуществляет сам брокер. Купленные ценные бумаги также не выдаются клиенту на руки, а зачисляются на так называемый “счет депо”, то есть счет по учету ценных бумаг, который ведет специальная организация - депозитарий. Брокер обычно предлагает клиенту открыть счет депо либо в своем собственном, либо в сотрудничающем с ним депозитарии при заключении договора о брокерском обслуживании. Эти бумаги в дальнейшем могут быть так же легко проданы на бирже.

Средства на брокерском счету, пока на них не куплены ценные бумаги или другие финансовые активы, не страхуются АСВ или какой-то другой специальной организацией. Ваши ценные бумаги в депозитарии тоже не застрахованы, но депозитарий не может обанкротится, поэтому вы не потеряете их, даже если обанкротится ваш брокер. Но стоимость ценных бумаг может упасть – тогда вы потеряете деньги.

Режим работы биржи

Любая биржа не работает круглосуточно, торговля ценными бумагами ведется только в определенные часы. Однако из-за разницы часовых поясов какая-нибудь из мировых фондовых бирж работает в каждый момент времени. Например, заскучав ночью, можно поучаствовать в торгах на Токийской фондовой бирже - она работает с 03:00 до 09:00 по московскому времени.

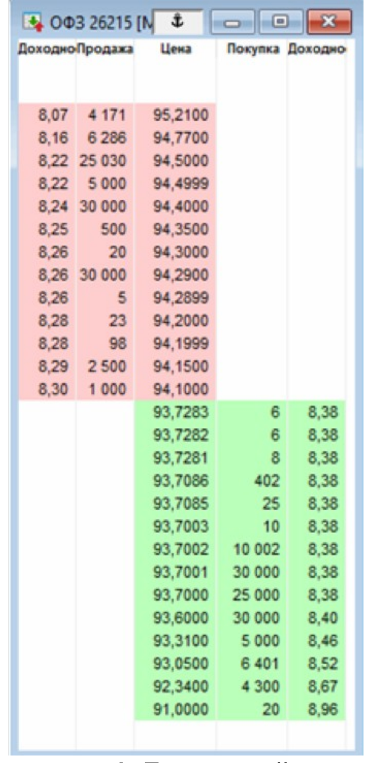
Вывод денег с брокерского счета не происходит мгновенно, он может занимать до трех рабочих дней. Например, операции с акциями на бирже происходят по принципу Т+2 - это значит, что доходы от продажи ценных бумаг или дивиденды вы сможете получить на второй день после совершения сделки. При этом непосредственно в момент совершения сделки нет необходимости иметь на счету полную стоимость акции, которую вы хотите купить (или самой акции, которую вы хотите продать) - эта сумма (акция) должна появиться только на второй день после сделки.

Технологии торгов

На бирже используется несколько разных способов совершения сделок. Наиболее массовая технология, в которой может принять участие любой мелкий инвестор при наличии необходимого обеспечения (денег или ценных бумаг) - выставление заявок в формате “двойного аукциона”. Все продавцы и все покупатели выставляют заявки на покупку или на продажу определенной ценной бумаги в одну и ту же торговую систему, указывая количество и цену. Когда встречные заявки совпадают по ценам, биржа фиксирует сделку. Продавцу и покупателю не требуется ни знать друг друга, ни подписывать какой-либо договор, ни выяснять реквизиты счетов друг друга, чтобы провести поставку бумаг и уплатить деньги, - все эти вопросы за них решает биржа в связке с клиринговой организацией и центральным депозитарием. Купленные ценные бумаги можно практически сразу же перепродать, чтобы заработать небольшой доход, но за короткое время, а можно держать их в течение длительного периода.

В российском биржевом сленге для такого вида торговли используется термин “стакан” - по внешнему виду соответствующего интерфейса на экране компьютера (рис. 4). В стакане на рисунке 4 отражаются все заявки на покупку или продажу одного из выпусков ОФЗ. Красным цветом выделены заявки на продажу, зеленым - на покупку. В столбцах “Продажа” и “Покупка” отражается количество предложений по соответствующей цене. В первом и

последнем столбцах отражается доходность к погашению облигации, если сделка будет совершена по соответствующей цене. Можно заметить, что чем ниже цена облигации, тем более высокую доходность вы получите, совершив сделку по такой цене.



ОФЗ 26215 [М

Доходно	Продажа	Цена	Покупка	Доходно
8,07	4 171	95,2100		
8,16	6 286	94,7700		
8,22	25 030	94,5000		
8,22	5 000	94,4999		
8,24	30 000	94,4000		
8,25	500	94,3500		
8,26	20	94,3000		
8,26	30 000	94,2900		
8,26	5	94,2899		
8,28	23	94,2000		
8,28	98	94,1999		
8,29	2 500	94,1500		
8,30	1 000	94,1000		
		93,7283	6	8,38
		93,7282	6	8,38
		93,7281	8	8,38
		93,7086	402	8,38
		93,7085	25	8,38
		93,7003	10	8,38
		93,7002	10 002	8,38
		93,7001	30 000	8,38
		93,7000	25 000	8,38
		93,6000	30 000	8,40
		93,3100	5 000	8,46
		93,0500	6 401	8,52
		92,3400	4 300	8,67
		91,0000	20	8,96

Рисунок 4. Биржевой стакан

Торговля взаймы

Участники рынка, зарабатывающие на повышении курса ценных бумаг, в биржевых кругах называются быками.

Участники, которые думают, что стоимость ценных бумаг будет падать, и пытаются зарабатывать на этом падении, называются медведями.

Рисунок 5. Бык и медведь перед Франкфуртской биржей

Как заработать на возможном росте ценных бумаг, понятно - вы можете купить такие бумаги сейчас, а потом продать их, когда они вырастут. А как можно заработать на падении ценных бумаг? Если они у вас есть, то вы можете их продать, но что же делать, если у вас их нет?

На бирже существуют технологии, позволяющие продавать ценные бумаги, которых у вас нет - такая сделка называется **короткой позицией** , или **шортом** . Участник торгов может взять у своего брокера в кредит ценные бумаги, продать их, а когда они подешевеют, выкупить их назад и вернуть брокеру. Если бумаги подорожают, то вам все равно придется выкупить их обратно и вернуть брокеру, но в этой ситуации вы получите не прибыль, а убытки.

Торговля без заемных средств позволяет получить неограниченную прибыль при росте ценных бумаг, но ограниченные убытки - вы можете потерять только то, что вы вложили. Если вы открываете короткую позицию в надежде на падение курса бумаги, вы можете получить ограниченную прибыль - курс не упадет ниже нуля, но неограниченные убытки, если курс начинает расти.

Если вы хотите увеличить ваш потенциальный выигрыш (а также потенциальные убытки) от торговли на повышение - **длинной позиции** , или **лонга** , вы можете взять у своего брокера деньги в кредит под залог ценных бумаг, которые вы на эти деньги купите. Торговля с заемными деньгами называется торговлей с **кредитным плечом** , или **маржинальной торговлей** .

Размер кредитного плеча показывает, во сколько раз сумма, на которую вы можете купить ценных бумаг, больше, чем та, что у вас есть. Если у вас на счету есть 100 тысяч, а вы берете в кредит у брокера 400 тысяч, то размер кредитного плеча обозначается как 1:4, или 25%. **Маржой** называются средства, которые вы предоставляете в залог брокеру помимо купленных ценных бумаг (в данном случае - 100 тысяч). Кредитное плечо 1:4 позволяет заработать в четыре раза больше, но и риск потерять тоже в четыре раза больше.

Margin-call

Margin-call Далее →

Как и за любой кредит, за заемные средства в виде денег или ценных бумаг придется заплатить - процент для такой сделки будет указан в договоре о брокерском обслуживании. В большинстве случаев платить за использование заемных средств, которые вы возвращаете в тот же день, не надо. Если вы продолжаете пользоваться средствами в течение более долгого срока, то ставка будет зависеть от суммы средств и в среднем составит у брокеров в России около 17–18%. Долгое использование заемных средств невыгодно - ставка будет съедать существенную часть доходов.

На бирже есть и контракты, в которые изначально заложено использование кредитного плеча, например фьючерсы или опционы.

Фьючерсы и опционы

Фьючерс - это контракт на покупку какого-то актива (например, на акцию Газпрома, пшеницу или индекс Мосбиржи) в определенную дату в будущем по заранее оговоренной цене. Опцион - это контракт, который предоставляет право покупателю приобрести актив по заранее оговоренной цене в определенный день в будущем, но не обязывает его совершать эту покупку. В большинстве случаев такие контракты не подразумевают поставку актива, а только уплату разницы в ценах. Чтобы заключить такой контракт, вам нужно заплатить небольшую гарантийную сумму - несколько процентов от суммы контракта. В день исполнения контракта подсчитывается финансовый результат. Далее →

Отрицательная нефть

Фьючерс на нефть – один из излюбленных инструментов спекулянтов: это рыночные качели, а, значит, и потенциал прибыли (и симметричных им убытков) гарантирован. На Московской бирже можно купить расчетный фьючерс на американскую нефть WTI, который «зеркалит» аналогичный контракт, торгуемый на нью-йоркской бирже NYMEX. Однако в отличие от аналогов последний контракт является поставочным, то есть предусматривает не денежные расчеты по цене закрытия, а физическую поставку партии нефти продавцом покупателю. В обычной ситуации никакой проблемы с этим не возникает – физическая нефть легко конвертируется в бумажную и наоборот. Но 21 апреля, когда подошел срок исполнения очередного, апрельского контракта, выяснилось, что некоторое количество их держателей, которые обязаны забрать у продавцов физическую нефть, не могут этого сделать в силу отсутствия доступных для этого емкостей в Кушинге (штат Оклахома), где и должна происходить поставка. По правилам биржевой торговли, это чревато дляпокупателейконтрактов штрафами, и именно этим было вызвано обрушение цен на нефть в отрицательную зону. Выбор у торговцев оказался небогат: либо перед закрытием терпи убытки в торговом зале – либо плати штрафы за непринятие поставки. Далее →

8.4.3. Стратегии инвестирования в акции

Инвестирование стоимостное и в рост

Помимо общего принципа диверсификации («не класть все яйца в одну корзину») выбор инвестиционного портфеля может происходить по самым разным принципам – страны, индустрии, государственных или корпоративных облигаций с определенным рейтингом,

генеральными директорами рожденными под определенным знаком Зодиака…но, есть две основные группы инвестиционных стратегий в акции: стоимостное и инвестирование в рост.

Стоимостное инвестирование — стратегия основанная на выявлении недооценённых акций путём фундаментального анализа и определения справедливой цены . Известное высказывание Уоррена Баффета – стоимостное инвестирование заключается в умении «найти выдающуюся компанию по разумной цене».

Инвестирование в рост означает, что компания обладает значительным потенциалом для увеличения стоимости не из-за недооцененности, а из-за перспектив своих продуктов или бизнес-модели. Выбор портфеля также происходит на основе фундаментального анализа – но с другими целевыми параметрами. Инвесторы стремятся найти компании, результаты которых приведут к быстрому росту бизнеса и прибыли – и как следствие - цены. Акции компаний в сфере высоких технологий или же в сфере услуг, а также недавно вышедших на первичное размещение, часто оказываются быстро растущими.

Единого мнения среди ученых о том, насколько велика разница между стратегиями, нет. В конце 1990-х было показано, что доходность акций и портфелей с ценой сильно ниже справедливой (value stocks) не всегда превышает таковую для акций с высоким потенциалом роста (growth stocks).

Следует заметить, что к оценке эффективности на примере наиболее известных инвесторов надо относиться скептически, поскольку в конкуренции на рынке выживают только успешные инвесторы, неуспешные сходят с дистанции рано, а это приводит к тому, что результаты на длинных временных отрезках не до конца отражает реальность.

Активное и индексное инвестирование

Оба типа описанных выше стратегий (либо смешанные стратегии) могут быть реализованы в виде активного инвестирования, когда осуществляется выбор по определенным критериям, или индексного, когда на основе индексов рынка (существующих почти для любого рыночного сегмента) управляющие или ПИФы стараются сформировать портфель максимально близкий к индексному. Индексы существуют и для рынков акций и для рынков облигаций.

Индексная стратегия является одной из самых простых и одновременно достаточно эффективной. Она подразумевает полностью пассивное управление капиталом, по принципу «купил и забыл» (до достаточно редкого исключения компании из индекса). В отличии от активных стратегий, использование которых подразумевает постоянное отслеживание текущих позиций, поиска новых возможностей для входа в рынок, пассивные инвесторы тратят меньше денег на комиссии и времени и сил на анализ и управление портфелем.

Доля пассивных инвесторов на мировом фондовом рынке достаточно велика. В США индексным инвесторам принадлежит около 37% всех обращающихся на рынке акций, в мире - около 18%. Пенсионные и страховые компании достаточно часто инвестируют в индексные продукты – в последние годы львиная доля денег на мировых рынках направляется в индексные фонды.

Индексные стратегии популярны, потому что по статистике, накопленной за многие десятилетия, в разных странах и разных фондовых рынках, переиграть рынок на длительных

интервалах удается только 3–5% инвесторам и трейдерам. То есть простое следование индексам даст вам доходность с вероятностью 95–97% выше или такую же как у остальных инвесторов. Уоррен Баффет – пример самого успешного активного инвестора – и его успешные коллеги, скорее исключение из общего правила. Кроме того, наиболее успешные участники рынка назначают за свои услуги по управлению крайне высокие комиссионные, доступные лишь самым богатым инвесторам.

8.4.4. Доверительное управление ценными бумагами

Идея доверительного управления состоит в том, чтобы инвестор мог передать свои средства для инвестирования на фондовом рынке в управление профессиональному брокеру, которому доверяет, при условии, что сам инвестор не обладает достаточными познаниями и опытом либо свободным временем для осуществления таких инвестиций. Услуги доверительного управления (ДУ) становятся выгодными для инвестора только начиная с достаточно крупных сумм.

Для работы в качестве доверительного управляющего на рынке ценных бумаг фирма должна иметь специальную лицензию. Такой лицензией может обладать инвестиционная компания (в этом случае деятельность доверительного управляющего обычно совмещается с брокерской деятельностью), банк, а также управляющая компания паевых инвестиционных фондов (см. соответствующий раздел).

Важно отметить следующие моменты:

- право собственности на имущество не переходит к доверительному управляющему - собственником остается учредитель управления, на нем лежат все риски, связанные с результатами управления, но он же получит и весь доход за вычетом комиссии доверительного управляющего;
- управляющий обязан действовать строго в интересах учредителя управления (или другого выгодоприобретателя);
- осуществляя доверительное управление имуществом, управляющий вправе совершать в отношении этого имущества любые действия в соответствии с договором;
- более детально права и обязанности сторон закрепляются договором.

Индивидуальное доверительное управление (ИДУ) предполагает особый подход к каждому инвестору, учет возможностей и предпочтений конкретного клиента, в том числе его отношения к риску (для этого доверительный управляющий должен провести так называемое риск-профилирование клиента). Обязательной частью договора доверительного управления является инвестиционная декларация - документ, в котором фиксируются допустимые направления инвестирования, пропорции между разными классами и видами активов, ограничения на те или иные конкретные активы или операции.

Услуга ИДУ подходит тем инвесторам, кто не может уделять большое количество времени и внимания самостоятельному управлению собственным капиталом, но заинтересован в более индивидуальном подходе, чем в паевом инвестиционном фонде. Однако следует иметь в виду, что по-настоящему индивидуальное обслуживание и учет пожеланий клиента становятся возможными только при наличии немалого объема денежных средств и

имущества - как минимум нескольких миллионов рублей. При передаче в доверительное управление меньших сумм клиенту, скорее всего, предложат одну из нескольких стандартных инвестиционных стратегий данной управляющей компании.

Индивидуальное доверительное управление обычно не предполагает гарантированной доходности - все риски несет клиент, а управляющий несет ответственность лишь за соблюдение условий договора, в том числе инвестиционной декларации. Иногда в договоре могут указываться максимальные возможные потери инвестора. С другой стороны, законодательство не запрещает управляющему взять на себя какие-либо гарантии доходности, однако инвестору следует понимать, что в этом случае управляющий постарается избегать рискованных операций, которые могли бы при благополучном стечении обстоятельств принести больший доход.

Имущество, переданное в доверительное управление, должно быть обособлено как от прочего имущества инвестора, так и от имущества управляющего. Для хранения денежных средств используется отдельный банковский счет, а для учета прав на ценные бумаги, находящиеся в доверительном управлении, открывается отдельный лицевой счет в реестре или отдельный счет депо в депозитарии.

Управляющий обязан регулярно отчитываться перед клиентом о проведенных операциях и результатах своей работы за истекший период. Если это предусмотрено договором, инвестор может на основании полученных отчетов корректировать действия управляющего.

Расходы клиента при ИДУ включают вознаграждение управляющего, а также издержки, связанные с совершением операций на фондовом рынке (комиссии бирж и брокеров, стоимость банковских переводов и тому подобное), которые погашаются за счет средств, находящихся в доверительном управлении. Вознаграждение управляющего чаще всего включает в себя два компонента: фиксированный процент от общей суммы инвестированных средств, не зависящий от итогов управления (management fee), и долю от прироста стоимости активов, находящихся под управлением, - “награду за успех” (success fee).

8.4.5. Коллективные инвестиции

Инвестиционные фонды помогают удовлетворять две потребности массового инвестора. Первая - люди хотят получать высокие доходы путем операций на фондовом рынке, не всех устраивает низкая доходность простого, понятного и надежного банковского депозита. Вторая - непрофессионалу трудно регулярно зарабатывать на фондовом рынке высокую доходность.

Человеку с небольшими объемами средств сложно эффективно распорядиться своими средствами

- у него нет возможности уделять много времени и/или тратить много денег на получение (приобретение) необходимой информации о рынке в целом и о конкретных объектах инвестирования, а также на анализ и осмысление этой информации;
- у него нет возможности регулярно мониторить рынок, отслеживать все измене-ния на нем;

- у него нет глубоких профессиональных знаний о рынке – следовательно, выше вероятность случайных ошибок;
- при малых объемах операций на фондовом рынке выше удельные издержки по совершению сделок и хранению ценных бумаг (услуги брокера, биржи, депозитария и др.);
- с малой суммой денег трудно сформировать диверсифицированный инвестици-онный портфель и уменьшить свои риски.

Все эти негативные факторы так или иначе сводятся к двум блокам: высокие удельные трансакционные издержки такого инвестора и повышенное соотношение риска и доходности его индивидуального инвестиционного портфеля.

Эти проблемы в значительной степени можно преодолеть путем коллективного инвестирования: нужно объединить средства многих мелких инвесторов и передать их в управление профессионалам. Различные формы такого объединения средств мелких инвесторов существуют столько же, сколько и сами финансовые рынки. В современном мире наиболее популярным механизмом являются инвестиционные фонды (ИФ) разных видов.

Инвестиционный фонд - экономический и правовой механизм, посредством которого граждане и организации осуществляют инвестирование в различные виды финансовых активов при помощи профессионального управляющего. При этом как выгоды, так и потери от инвестирования полностью ложатся на клиентов инвестиционного фонда (акционеров, пайщиков) за вычетом вознаграждения управляющего и компенсации расходов на управление. Доход от участия в инвестиционном фонде может быть получен инвестором либо в виде выплаты части прибыли, заработанной фондом (обычно используется термин “дивиденды”, но он не всегда корректен), либо в виде роста стоимости ценных бумаг фонда, акций или паев, которые принадлежат инвестору, - тогда для получения дохода нужно продать все или часть этих ценных бумаг.

Управление фондом осуществляет специализированный управляющий - обычно фирма (управляющая компания), реже физическое лицо.

При правильной организации и при условии добросовестности управляющего инвестиционный фонд обеспечивает инвесторам:

- резкое снижение удельных транзакционных издержек по управлению портфелем, включая затраты на приобретение информации, аналитику, комиссии за совершение сделок и хранение активов;
- повышение профессионализма при принятии инвестиционных решений;
- необходимый уровень диверсификации активов;
- ликвидность вложений (в открытых фондах).

Инвестиционные фонды различаются по многим разным параметрам. Наиболее важное деление с точки зрения инвестора - на открытые и закрытые фонды:

- в открытом инвестиционном фонде (open-end investment company, mutual fund) управляющий обязуется выкупать у инвестора его акции или паи исходя из стоимости чистых активов в любой момент по требованию инвестора;

- в закрытом инвестиционном фонде (closed-end investment company) управляющий не обязан выкупать у инвестора его акции или паи, поэтому, чтобы вернуть свои деньги, инвестор сам должен найти покупателя (либо, если фонд создан на определенный срок, дождаться окончания этого срока).

В 1990-е годы появилась и стала бурно набирать популярность еще одна разновидность инвестиционных фондов - биржевые фонды, или ETF (exchange-traded funds), в которых управляющий не обязан выкупать акции у инвесторов сам, однако несет ответственность за обеспечение ликвидности этих акций на бирже.

Паевые инвестиционные фонды

Паевые инвестиционные фонды - наиболее доступный для граждан инструмент коллективного инвестирования. С экономической точки зрения ПИФ - общий капитал группы инвесторов (пайщиков), объединивших свои средства (фактически упомянутый выше “денежный мешок” без своего юридического лица), а инвестиционный пай - доля в таком капитале, имеющая форму ценной бумаги. Поставщиком финансового продукта является не сам ПИФ (так как он не лицо), а управляющая компания. УК привлекает средства клиентов - непрофессиональных инвесторов в доверительное управление для последующего диверсифицированного инвестирования в активы, предусмотренные правилами ПИФа.

Экономика ПИФа достаточно проста: УК старается купить на деньги пайщиков различные активы, которые будут приносить доход либо в виде текущих выплат (купоны по облигациям, дивиденды по акциям и тому подобное), либо в виде роста стоимости этих активов. Более того, УК может регулярно менять состав инвестиционного портфеля, продавая одни активы и покупая взамен другие. Чем больше заработанные доходы, тем дороже стоит имущество ПИФа, тем больше имущества приходится на один пай, а значит, тем богаче становятся пайщики. Все выгоды и все риски от более или менее удачной инвестиционной деятельности УК ПИФа ложатся на пайщиков.

По российскому законодательству ни одна УК никакого ПИФа не может гарантировать пайщику доход или даже просто возвратность его вложений. Не имеет права, даже если захочет! Закон “Об инвестиционных фондах” (статья 51) прямо говорит, что любая распространяемая информация о ПИФе не должна содержать какие-либо гарантии и обещания о будущей эффективности и доходности инвестиционной деятельности управляющей компании ПИФа, в том числе основанные на информации об их реальной деятельности в прошлом.

Главным документом ПИФа являются его Правила доверительного управления (далее также - правила ПИФа), которые содержат все условия договора доверительного управления между УК и пайщиками. Имущество каждого ПИФа обособлено от имущества самой УК как юридического лица: для каждого ПИФа открывается отдельный расчетный счет в банке для хранения денег и отдельный счет депо в специализированном депозитарии (см. ниже) для хранения ценных бумаг.

Типы ПИФов

В зависимости от того, несет ли УК обязанность по выкупу паев у инвесторов по определенной цене в определенный момент или период, российские ПИФы делятся на открытые, интервальные, закрытые и биржевые (деление ПИФов на эти четыре типа установлено законом). Далее →

ПИФы бывают разных видов - с точки зрения активов, в которые вкладываются их средства. Одним инвесторам интересно через механизм ПИФа вложить свои деньги в диверсифицированный портфель акций, других больше привлекают облигации, третьих - недвижимость и так далее. Чтобы удовлетворять спрос инвесторов наиболее точно, управляющие компании формируют линейки ПИФов с разными инвестиционными стратегиями: например, ПИФ акций, ПИФ облигаций, ПИФ денежного рынка, смешанный ПИФ, ПИФ недвижимости, венчурный ПИФ и тому подобное. Для лучшей индивидуализации УК иногда придумывают своим ПИФам разные красивые названия “Илья Муромец”, “Добрыня Никитич”, “Петр Столыпин”, “Экстрим”, “Эквилибриум” и прочие. Возможно и более детальное уточнение допустимых объектов инвестирования: например, объявляется, что определенный ПИФ специализируется на акциях металлургических компаний, другой - на акциях компаний нефтедобывающего сектора и так далее.

Однако следует учитывать, что формальные ограничения на допустимые активы для таких фондов являются достаточно мягкими, поэтому инвестор не может на основании одного только названия ПИФа достоверно определить, во что именно будут вложены его деньги. Для более точного понимания необходимо ознакомиться с разделом правил ПИФа, содержащих инвестиционную декларацию, где в обязательном порядке указываются:

- цели инвестиционной политики ПИФа;
- перечень объектов инвестирования и допустимая структура активов ПИФа (например, указание процентных соотношений между разными видами ценных бумаг, которые УК может покупать в состав ПИФа);
- описание рисков, связанных с инвестированием в указанные объекты.

Для хранения активов ПИФа и контроля за соблюдением законодательства при управлении имуществом ПИФа УК обязана заключить договор с особой организацией - специализированным депозитарием. Реестр владельцев инвестиционных паев ведет либо регистратор, либо специализированный депозитарий.

Как выбрать ПИФ

Понятно, что не существует идеального ПИФа, который был бы наилучшим возможным вариантом инвестирования для любого инвестора. Когда гражданин решает, что хочет вложить деньги в ПИФ, ему нужно сделать выбор по целому набору параметров, часть из которых поддается формализации, а часть требует скорее интуиции, чем объективного анализа. Далее →

Налоги для пайщиков

Поскольку ПИФ не является юридическим лицом, прирост его имущества (в любой форме, будь то дивиденды по акциям или проценты по облигациям, доход от перепродажи имущества или рост стоимости активов в портфеле ПИФа) не является прибылью и не облагается налогом на прибыль. Под налогообложение попадает только доход самого пайщика, полученный в результате погашения или перепродажи паев: для гражданина - налог на доходы физических лиц (НДФЛ) в размере 13%, для юридического лица - налог на прибыль. Если же паи были проданы с убытком, налог не взимается вообще. Управляющая компания является налоговым агентом для пайщиков - физических лиц и при погашении пая автоматически НДФЛ вычитает из выплачиваемой суммы. Если в состав активов ПИФа входит недвижимость, то УК уплачивает налог на недвижимость за счет имущества ПИФа. Далее →

8.4.6. Налогообложение операций на фондовом рынке

За прибыль, полученную на фондовом рынке, придется заплатить налог. Если вы покупаете ценные бумаги с помощью российского брокера, то он и будет вашим налоговым агентом – то есть сам рассчитает сумму налогов и переведет ее с вашего счета в налоговую инспекцию. Если же вы торгуете ценными бумагами на иностранных биржах через иностранных брокеров, то нужно будет самостоятельно заполнить налоговую декларацию и перечислить налог. Ключевые принципы налогообложения и расчета налоговой базы по операциям на рынке ценных бумаг заключаются в следующем:

- доходы в виде дивидендов по акциям поступают на счета граждан - владельцев ценных бумаг уже за вычетом налога на доходы физических лиц (НДФЛ): налоговым агентом выступает либо эмитент, либо депозитарий, в котором у гражданина открыт счет депо. Ставка НДФЛ составляет 13% для дивидендов, тогда как по государственным облигациям и корпоративным облигациям купоны налогом не облагаются;
- доходы от перепродажи ценных бумаг, а также от погашения облигаций, куп-ленных дешевле номинала, также облагаются НДФЛ по ставке 13% налого-вым агентом выступает брокер или доверительный управляющий;
- не облагаются налогом купонные доходы и разница между ценой приобрете-ния и номиналом (в случае, если инвестор держит облигацию до погашения) облигациям российских эмитентов, выпущенных с 1 января 2017 года по 31 декабря 2020 года, если купонный доход не превышает ставку рефинансиро-вания ЦБ РФ, увеличенную на 5 п.п.;
- если купонный доход по корпоративным облигациям, выпущенным с 2017 по 2020 год, превышает ставку рефинансирования более чем на 5 п.п., то разница доходов облагается налогом по ставке 35%;
- льготный режим налогообложения установлен по так называемым индивидуальным инвестиционным счетам.

8.4.7. Индивидуальные инвестиционные счета

Для того чтобы стимулировать граждан самостоятельно вкладывать деньги на рынке ценных бумаг, в 2014 году в российское законодательство было введено понятие “индивидуальный инвестиционный счет” (ИИС). Основное преимущество ИИС по сравнению

с обычным вложением денег в ценные бумаги - это налоговые льготы: либо возврат (вычет) 13% налога на доходы физических лиц (НДФЛ) с суммы вложений на ИИС в конце года, либо освобождение от уплаты НДФЛ в конце инвестиционного периода при закрытии счета (не менее трех лет).

ИИС регулируются статьей 10.2–1 Закона о рынке ценных бумаг . ИИС открывается и ведется либо брокером на основании отдельного договора на брокерское обслуживание, либо управляющим на основании отдельного договора доверительного управления ценными бумагами. Каждый гражданин вправе иметь не более одного договора на ведение ИИС. При этом в целях ограничения налоговых потерь бюджета сумма ежегодных вложений на один ИИС не должна превышать 1 млн рублей.

Благодаря установленным льготам инвестор может дополнительно получать до 52 000 рублей ежегодно (13% от 400 000 рублей) или не выплачивать налог на доходы физических лиц, полученной от инвестирования средств на ИИС. Тип налоговой льготы необходимо выбрать в момент начала действия ИИС, совмещать оба типа льгот нельзя. Если вывести деньги с ИИС ранее трех лет с момента заключения договора, воспользоваться налоговыми льготами не удастся, а ранее полученные вычеты на взнос придется вернуть государству.

Выбор между двумя вариантами открытия ИИС - у брокера или у управляющего - зависит от опыта инвестора и его готовности к самостоятельному совершению операций по приобретению и продаже ценных бумаг.

На средства ИИС можно приобретать акции и облигации российских эмитентов, паи российских ПИФ, иностранную валюту, производные финансовые инструменты, ценные бумаги иностранных эмитентов (с обязательным использованием в этих операциях российских биржевых площадок), а также размещать до 15% этих средств в депозиты (только при работе через доверительного управляющего).

Растущая популярность ИИС - в конце августа 2019 г число открытых счетов превысило 1 миллион –привела к большому количеству инициатив по увеличению лимита на получения налогового вычета, расширению ценных бумаг доступных для покупки, разрешению одному налогоплательщику иметь несколько счетов. Однако, скорее всего, эти предложения будут реализованы не раньше 2021 года.

Подведем итоги

К содержанию

Резюме

- Рынок ценных бумаг предоставляет много возможностей, сопряженных с риском. В большинстве случаев верна закономерность - чем выше доходность, тем больше риск.
- Риск бывает разный - кредитный, рыночный, операционный, валютный и так далее. Диверсификация, хеджирование и страхование могут помочь защититься от риска.
- Как правило, вложения в ценные бумаги не застрахованы, и риски несет инвестор.
- Инструменты с фиксированной доходностью (облигации), как правило, менее рискованны для инвесторов, чем акции.
- Коллективные инвестиции могут быть очень полезны для снижения рисков и повышения качества управления, но за управление портфелями придется платить, а прибыли не гарантированы.
- Существуют налоговые стимулы для инвесторов - индивидуальные инвестиционные счета, а также льготное налогообложение купонов по некоторым облигациям.

Полезные советы

- Не трать на ценные бумаги последние средства - сначала создай подушку безопасности.
- Изучи заранее, во что ты вкладываешь деньги и на каких условиях. Не вкладывай деньги в инструмент, который не понимаешь.
- Внимательно относись к репутации своего брокера, инвестиционной или управляющей компании - в отличие от депозитов государство не будет спасать даже мелкого инвестора.
- Наблюдай за тем, что происходит на рынке, не дешевеют ли бумаги, в которые ты вложился. Если дешевеют, думай, какие меры можно предпринять.

Дополнительные материалы

К содержанию

Риски государственных облигаций

Однако на практике государственные облигации не всегда оказываются де-факто безрисковыми, примером чего могут служить периодически случающиеся дефолты правительств по своим гособлигациям. Крупнейшими в истории стали реструктуризация госдолга Греции на сумму 273 млрд долларов в 2012 году (признанную де-факто дефолтом рейтинговыми агентствами), дефолт Аргентины по своим гособлигациям на сумму 100 млрд долларов в 2001 году (с повторным нарушением выплат по гособлигациям в 2014 году) и дефолт Российской Федерации по своему долгу на сумму 39 млрд долларов в 1998 году.

Определение ценных бумаг

Формальное юридическое определение ценных бумаг дано в Гражданском кодексе Российской Федерации (ГК РФ).

Статья 142 ГК РФ. Ценные бумаги

1. Ценными бумагами являются документы, соответствующие установленным законом требованиям и удостоверяющие обязательственные и иные права, осуществление или передача которых возможны только при предъявлении таких документов (документарные ценные бумаги).
2. Ценными бумагами признаются также обязательственные и иные права, которые закреплены в решении о выпуске или ином акте лица, выпустившего ценные бумаги в

соответствии с требованиями закона, и осуществление и передача которых возможны только с соблюдением правил учета этих прав в соответствии со статьей 149 настоящего Кодекса (бездокументарные ценные бумаги).

3. Ценными бумагами являются акция, вексель, закладная, инвестиционный пай паевого инвестиционного фонда, коносамент, облигация, чек и иные ценные бумаги, названные в таком качестве в законе или признанные таковыми в установленном законом порядке.

Пример расчета справедливой цены облигации

Определите цену трехлетней облигации с номиналом 1000 долларов и купонным доходом в 6%, который выплачивается раз в год начиная со следующего года, если ставка дисконтирования составляет 4%.

Решение:

$$P = \frac{60}{1+0,04} + \frac{60}{(1+0,04)^2} + \frac{60}{(1+0,04)^3} + \frac{1000}{(1+0,04)^3} = 1055,5$$

Определение доходности от совершения операций купли-продажи акций

Инвестор Георгий Андреевич заключил договор о брокерском обслуживании с фирмой “Колокольчик” 15 января 2016 года и в тот же день купил на бирже 800 акций ПАО “Газпром” по 131,52 рубля за одну акцию. Акции были проданы 15 сентября 2016 года по 138,73 рубля за акцию, договор с брокерской фирмой прекращен в тот же день. Комиссионные за совершение сделок составили 0,1% от каждой сделки, плата по договору о брокерском обслуживании - 300 рублей в месяц. Дивиденды в расчете на одну акцию составили 7,89 рубля. Другими акциями инвестор в этот период не владел и каких-либо иных операций с акциями не совершал. Для упрощения расчетов считать, что плата по договору о брокерском обслуживании была удержана одномоментно при прекращении договора. Другие расходы инвестора в связи с приобретением акций и их хранением считать равными нулю.

А. Какую доходность получил бы инвестор в пересчете на год за счет роста курса акций и дивидендов в отсутствие налогообложения и расходов на оплату услуг брокера?

Б. Какую доходность получил бы инвестор в пересчете на год за счет роста курса акций и дивидендов с учетом налогообложения, но без учета расходов на оплату услуг брокера?

В. Какую доходность реально получил инвестор в пересчете на год за счет роста курса акций и дивидендов с учетом налогообложения и расходов на оплату услуг брокера?

Решение

Задача включает в себя три компонента, каждый из которых дает частичный материал для следующего.

Введем следующие обозначения:

M = 800 штук - количество купленных акций;

$P_0 = 131,52\text{руб.}$ - цена покупки одной акции;

$P_1 = 138,73\text{руб.}$ - цена продажи одной акции;

$Div = 7,89\text{руб.}$ - величина дивиденда на одну акцию;

$\text{B} = 300\text{руб./мес.}$ - величина платы по договору о брокерском обслуживании в месяц;

$n = 8$ - число месяцев в периоде инвестирования;

$D = 243$ - число дней в периоде инвестирования;

$t_1 = 13\%$ - ставка налога на доходы физических лиц (НДФЛ) по дивидендам;

$t_2 = 13\%$ - ставка НДФЛ по операциям с ценными бумагами (в России в настоящее время эти две ставки совпадают, но они могут и различаться);

$k_1 = 0,1\%$ - величина комиссии по сделке при покупке ценных бумаг, в % от суммы сделки;

$k_2 = 0,1\%$ - величина комиссии по сделке при продаже ценных бумаг, в % от суммы сделки (в нашем случае эти две величины совпадают, но они могут и различаться);

R_0 - доходность без учета комиссий и налогообложения;

R_1 - доходность с учетом налогообложения, но без учета комиссий;

R_2 - доходность с учетом налогообложения и комиссий.

Для ответа на вопрос А необходимо:

(1) рассчитать сумму затрат акционера по приобретению акций

$M \times P_0$;

(2) рассчитать сумму выручки акционера от продажи акций

$M \times P_1$;

(3) найти доход акционера от роста курсовой стоимости акций без учета налогообложения как разность между (1) и (2); (4) рассчитать сумму дивидендов, начисленных на акции, без учета налогообложения

$M \times Div$;

(5) рассчитать общий доход акционера без учета налогов как сумму (3) и (4);

(6) найти доходность за фактический период инвестирования как отношение полученного дохода (5) к сумме расходов по приобретению акций (1) и перевести ее в процентный формат;

(7) перевести полученный результат (6) в годовой формат с учетом фактической продолжительности инвестирования (243 дня или 8 месяцев).

Общая формула будет выглядеть следующим образом:

$$R_0 = \frac{MP_1 - MP_0 + M \times Div}{MP_0} \times \frac{365}{D} \times 100\%.(I)$$

Ответ на вопрос А - 17,25% годовых.

Вместо 365/D в данном случае можно использовать 12/n, так как число месяцев является круглым и окончательный ответ почти не изменится.

Для ответа на вопрос Б необходимо:

(8) выяснить ставку налога на доходы физических лиц (НДФЛ) - она составляет 13% как по операциям купли-продажи акций, так и по дивидендам;

(9) рассчитать сумму НДФЛ с доходов (3) и (4) либо сразу с суммы этих доходов (5);

(10) вычесть сумму НДФЛ (9) из суммы доходов (5);

либо

(9a) вместо (9) и (10) сразу рассчитать скорректированную сумму доходов, умножив значение (5) на 0,87;

(11) найти доходность за фактический период инвестирования с учетом налогообложения как отношение полученного дохода за вычетом налогов (10) или (9a) к сумме расходов по приобретению акций (1) и перевести ее в процентный формат;

(12) перевести полученный результат (11) в годовой формат с учетом фактической продолжительности инвестирования (243 дня или 8 месяцев).

Формула будет выглядеть следующим образом (приводится по варианту расчета (9a):

$$R_1 = \frac{(MP_1 - MP_0 + M \times Div) \times 0,87}{MP_0} \times \frac{365}{D} \times 100\%.(II)$$

Ответ на вопрос Б - 15,00% годовых.

Предсказуемым образом доходность с учетом налогообложения по ставке 13% оказалась почти на 1/8 ниже, чем доходность без учета налогообложения.

Для ответа на вопрос В необходимо:

(13) рассчитать сумму комиссии брокера по сделке покупки акций, умножив ставку комиссии k1 на сумму этой сделки

$M \times P_0;$

(14) рассчитать сумму комиссии брокера по сделке продажи акций, умножив ставку комиссии k2 на сумму этой сделки M*P1

$M \times P_1;$

(15) рассчитать сумму платы по договору о брокерском обслуживании за период владения акциями как произведение B * n;

(16) модифицировать формулу (II), вычтя из числителя суммы комиссий (13), (14) и (15), а в знаменателе прибавить сумму комиссии (13) как фактически понесенный расход в момент приобретения акций и таким образом найти чистую доходность операции за фактический период инвестирования, перевести ее в процентный формат

(17) перевести полученный результат (16) в годовой формат с учетом фактической продолжительности инвестирования (243 дня). Формула будет выглядеть следующим образом:

$$R_1 = \frac{(MP_1 - MP_0 + M \times Div) \times 0,87 - k_1MP_0 - k_2MP_1 - B_n}{MP_0 + k_1MP_0} \times \frac{365}{D} \times 100\%.(III)$$

Ответ на вопрос В - 11,26% годовых.

Фундаментальный и технический анализ

Ключевая задача успешного инвестирования на фондовом рынке – предвидеть какие ценные бумаги будут дешеветь или дорожать с учетом макроэкономической ситуации и положения конкретной компании.

Все активные инвесторы – от крупнейших институциональных инвесторов (банков, инвестиционных и пенсионных фондов) до владельцев маленьких портфелей акций и облигаций пытаются предвидеть будущее и спрогнозировать дальнейшую динамику поведения рынка в целом, конкретных отраслей или же компаний. Существует множество сложных и простых прогнозных моделей, живут и неплохо зарабатывают множество отдельных гуру и аналитических команд, но практически все подходы к анализу рынка можно свести к двум основным «учениям» - фундаментальному и техническому анализу. Хотя, существуют и более экзотические подходы – например астрологический анализ инвестиций (http://expert.ru/d-stroke/2011/07/finansovaya-astrologiya/). В США и Евросоюзе существуют даже инвестиционные фонды использующие гороскопы в своей практике, а инвестиционные банки подписаны на услуги астрологов – но все же это маргинальная ветвь финансового анализа.

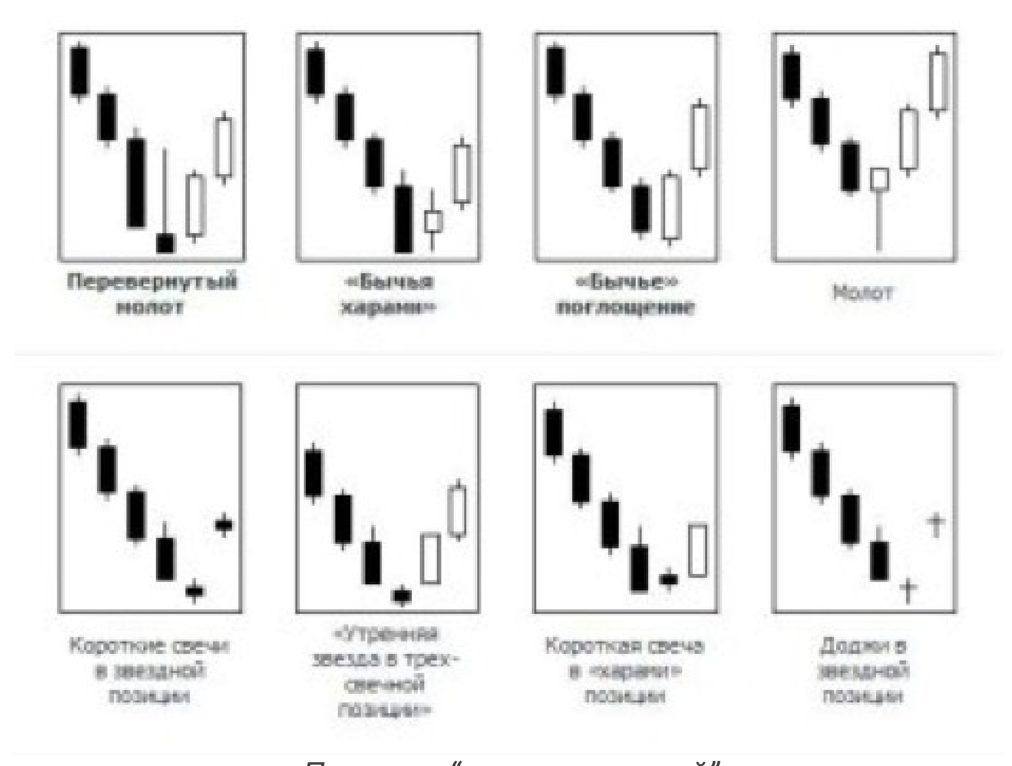
Фундаментальный анализ применяется для оценки финансово-экономического состояния отраслей, отдельных компаний. При фундаментальном анализе проводится глубокое изучение финансово состояния компаний – в основном на базе финансовой отчетности - перспектив ее развития, информации, которые компания публикует о себе, вплоть до сообщений СМИ. Для определения “справедливой” стоимости акции обычно применяются два основных метода или их комбинация: сравнение с аналогичными предприятиями и метод дисконтированных денежных потоков (DCF). Первый метод оценки основан на сравнении с ценами на акции аналогичных компаний, с поправками на плюсы и минусы конкретного эмитента. Второй - на предположении, что стоимость предприятия определяется на основе прогноза денежных потоков, которые фирма может получить в будущем. Для действительно качественного анализа нужно очень хорошо знать бухгалтерский учет и корпоративные финансы, правильно применять финансовый анализ, следить за конкретными отраслями, либо опираться на мнение авторитетных аналитиков. Для облигаций используется только первый метод и более значима роль макроэкономических факторов. Более подробно с тонкостями фундаментального анализа можно ознакомится в специализированной литературе.

С помощью **технического анализа** прогнозируется изменение цен в будущем на основе анализа изменений цен в прошлом. В его основе лежит анализ временных рядов цен, чаще всего графиков с различными временными ограничениями. Кроме того, используется информация об объемах торгов и другие важные статистические данные. В техническом анализе применяются очень разнообразные модели и методы, но все они основаны на предположении что анализ массового поведения участников рынка, посредством выделения трендов позволяет спрогнозировать поведение цен в будущем.

К примерам технического анализа можно отнести «свечной анализ». «Японские свечи» - самый распространенный на сегодня вид отображения графиков цен на фондовом рынке и «пища для размышлений» трейдеров и аналитиков. Толкование японских свечей бывает двух

типов: модели разворота и модели продолжения тенденции. Основные разворотные комбинации японских свечей: «перевернутый молот», «бычье поглощение», «молот», «утренняя звезда», «падающая звезда», «медвежье поглощение», «повешенный». К основным комбинациям продолжения относятся «окна», «разрывы тасуки». Чем больше обороты рынка и число его участников, тем больше методов можно применить.

При наличии интереса к «свечам», также можно изучить специализированную литературу.



Примеры “японских свечей”

Кроме того, популярностью пользуются технические индикаторы. Это усреднение параметра цены, на основе которого можно предположить тенденцию движения цены в будущем. Изучая поведение фондового рынка в целом и динамику конкретных акций, трейдеры обычно предполагают, куда пойдут котировки дальше.

Оба метода в разной степени являются индикаторами состояния рынка и в некоторых случаях дополняют друг друга. Технический анализ работает как правило на очень коротких временных отрезках и бывает полезен как знак появления пузыря или временной недооценки рынка. Фундаментальный анализ дает долгосрочную картину состояния и перспектив отраслей и компаний. Он позволяет понять недооценены или переоценены в данный момент акции той или иной компании, то есть нужно ли их сейчас включать в свой долгосрочный инвестиционный портфель.

Иногда на сайтах инвестиционных компаний пишут, что технический анализ равен фундаментальному — это совсем не так. За доказательство обратного было получены нобелевские премии Ричардом Шиллером, Юджином Фамой. Исследования доходностей инвесторов разных категорий показывают, что, базируясь на техническом анализе на длительном отрезке инвестирования, невозможно получить результаты лучше среднего рыночного портфеля или же долгосрочного портфеля. Технический анализ и регулярная торговля увеличивают обороты, генерируют брокерские комиссии – и обогащают

посредников. А главной «звездой» адептов фундаментального анализа является величайший инвестор современности Уоррен Баффет, который больше 40 лет входит в тройку богатейших людей мира – заработав свое состояние на инвестировании с результатами существенно лучше подавляющего большинства участников рынка. Его инвестиционная стратегия построена на фундаментальном анализе, консерватизме и длительных горизонтах владения. Он много раз повторял что лучший горизонт владения акциями - вечность, а лучшее качество инвестора «лень, граничащая с летаргией» (то есть качественный выбор инвестиций для покупки и владение ей пока она остается хорошей (акции) или погашения (облигации)). Не все могут достичь результатов «Оракула из Омахи» - но исследования результатов инвестирования показывают, что за редчайшим исключением путь к долгосрочному богатству лежит через стратегии построенные на фундаментальном анализе.

Margin-call

Margin-call Любой агент, который выдает деньги взаймы, может столкнуться с ситуацией, когда заемщик не возвращает ему средства. Брокер защищен от ситуации, в которой требуется вмешательство коллекторов, с помощью механизма **маржин-колл** .

Брокер все время контролирует текущую стоимость залога - ценных бумаг, которые торговец приобрел на заемные средства. Помимо этого, в качестве залога у брокера лежит ваша маржа. Брокер не допускает ситуации, в которой курс ценной бумаги упадет на большую сумму, чем составляет маржа, которая находится у него в залоге. Если убыток от покупки акций достигает некоторого заранее определенного критического значения (например, половину маржи), то брокер может попросить торговца передать дополнительный залог - такое обращение называется маржин-колл. Если торговец не передаст дополнительные средства, то брокер может принудительно закрыть позицию - то есть продать ценные бумаги и забрать себе сумму, которую он выдал в кредит.

Редко, но бывает, что брокер не может своевременно проконтролировать падение курса - например, в нерабочие часы биржи происходит какое-то негативное для курса бумаг событие, и следующий торговый день открывается намного более низкими котировками. Риск таких дополнительных убытков лежит на самом брокере.

Фьючерсы и опционы

Фьючерс - это контракт на покупку какого-то актива (например, на акцию Газпрома, пшеницу или индекс Мосбиржи) в определенную дату в будущем по заранее оговоренной цене. Опцион - это контракт, который предоставляет право покупателю приобрести актив по заранее оговоренной цене в определенный день в будущем, но не обязывает его совершать эту покупку. В большинстве случаев такие контракты не подразумевают поставку актива, а только уплату разницы в ценах. Чтобы заключить такой контракт, вам нужно заплатить небольшую гарантийную сумму - несколько процентов от суммы контракта. В день исполнения контракта подсчитывается финансовый результат.

Предположим, вы покупаете беспоставочный фьючерс на золото на один месяц по текущей цене 1400 долларов за 1,4 доллара. Если через месяц цена золота вырастет до 1500

долларов, то на ваш брокерский счет поступят 100 долларов, а ваша итоговая прибыль составит $100 - $1,4 = $98,6.

Фьючерсы и другие срочные контракты могут использоваться не только для получения прибыли (такие сделки называются **спекулятивными**), но и для хеджирования (см. раздел 1.4).

Типы ПИФов

В зависимости от того, несет ли УК обязанность по выкупу паев у инвесторов по определенной цене в определенный момент или период, российские ПИФы делятся на открытые, интервальные, закрытые и биржевые (деление ПИФов на эти четыре типа установлено законом).

Идея открытого ПИФа в России вполне соответствует общемировому пониманию: такой фонд всегда открыт “на вход” и “на выход” (кроме праздников и выходных дней). В любой рабочий день инвестор может оформить заявку на приобретение паев, и в любой же рабочий день владелец паев имеет право потребовать от УК погашения своих паев и выплаты денежной компенсации. Как при входе в ПИФ, так и при выходе цена пая определяется исходя из так называемой расчетной стоимости пая, которая равна стоимости чистых активов (СЧА) ПИФа в расчете на один пай: берется рыночная стоимость имущества всех активов ПИФа, из нее вычитаются долги, и полученная величина делится на количество паев. Это, в сущности, и есть справедливая оценка доли инвестора в общей собственности на имущество ПИФа. Для инвестора открытые ПИФы обеспечивают максимальную ликвидность вложений: не надо искать покупателя, который даст за твой пай справедливую цену, а всегда можно сдать свои паи обратно управляющей компании (правда, деньги придут не сразу, а в течение определенного срока, который не может превышать 10 рабочих дней с момента погашения пая). Есть еще одна важная тонкость: управляющая компания имеет право продавать и выкупать (погашать) паи не ровно по стоимости чистых активов, а чуть дороже при продаже (это называется “надбавка к стоимости пая”) и чуть дешевле при погашении (это называется “скидка со стоимости пая”). Для инвестора это затраты, для УК - доходы, позволяющие покрыть издержки на оформление отношений с пайщиками либо заплатить агенту, если УК пользуется агентскими услугами при реализации и погашении паев. Предельный размер надбавки по закону не должен превышать 1,5% расчетной стоимости пая, предельный размер скидки - 3%.

В закрытом ПИФе (ЗПИФе), напротив, у владельца паев нет права требовать от управляющей компании погашения паев и выплаты денежной компенсации в течение срока жизни ПИФа, кроме нескольких особых ситуаций. Правда, закрытый ПИФ всегда создается на определенный срок (не менее трех и не более 15 лет) поэтому вечное “крепостное право” пайщику не грозит: по истечении этого срока фонд расформировывается, активы распродаются, а вырученные деньги делятся между пайщиками. Если же пайщику понадобятся деньги раньше этого срока, он может продать паи любому желающему, но найти его пайщик должен сам.

Понятно, что ликвидность паев в таком фонде намного ниже, чем в открытом, даже если формально его паи допущены к котировке на бирже, поэтому мелкие частные инвесторы реже идут в закрытые фонды. Обычно ЗПИФы создаются либо для реализации крупных

инвестиционных проектов в области недвижимости (тогда их пайщиками становятся фирмы или богатые частные лица), либо для “упаковки” каких-либо активов с целью налоговой оптимизации. В ЗПИФах некоторые вопросы, связанные с управлением фондом, решаются общем собранием пайщиков, чего не бывает в ПИФах других типов.

Интервальный ПИФ выглядит как средний, промежуточный вариант между открытым и закрытым типами: большую часть времени в течение года фонд закрыт и на вход, и на выход, но с определенной периодичностью (от одного до четырех раз в году) такой фонд открывается на срок не меньше двух недель. В течение этого срока, определенного правилами фонда, УК принимает заявки как на погашение паев со стороны пайщиков, так и на приобретение новых паев. Как и в открытом фонде, цены основаны на расчетной стоимости паев (которая определяется путем деления СЧА ПИФа на количество паев) и учитывают надбавки и скидки, если они предусмотрены правилами ПИФа.

Законом предусмотрены и биржевые ПИФы, но, по состоянию на начало 2018 года, в России не создано ни одного биржевого ПИФа.

Как выбрать ПИФ

Понятно, что не существует идеального ПИФа, который был бы наилучшим возможным вариантом инвестирования для любого инвестора. Когда гражданин решает, что хочет вложить деньги в ПИФ, ему нужно сделать выбор по целому набору параметров, часть из которых поддается формализации, а часть требует скорее интуиции, чем объективного анализа.

Среди таких параметров могут быть названы:

- тип ПИФа (открытый, интервальный, закрытый);
- вид ПИФа по объектам инвестирования (ПИФ акций, ПИФ облигаций, ПИФ денежного рынка, смешанный ПИФ, ПИФ недвижимости, венчурный ПИФ и так далее);
- предполагаемая сумма инвестирования;
- предполагаемый срок инвестирования;
- желаемый уровень доходности;
- сведения об управляющей компании: стаж работы, размер собственного капитала (или уставного капитала), количество ПИФов под управлением, общее количество средств под управлением, принадлежность к крупной финансовой группе, репутация акционеров, топ-менеджеров и портфельных управляющих, рейтинги надежности УК и так далее;
- сведения о результатах инвестиционной деятельности по данному ПИФу за последнее время с пониманием того, что хорошие результаты в прошлом не гарантируют хороших результатов в будущем;
- издержки для инвестора (надбавки, скидки, вознаграждение УК и других организаций, обеспечивающих функционирование ПИФа, компенсируемые расходы);

Для сбора информации можно использовать сайт-агрегатор investfunds.ru (проект группы компаний Cbonds), где предусмотрены удобные поисковые алгоритмы, а также сайты самих управляющих компаний.

Налоги для пайщиков

Поскольку ПИФ не является юридическим лицом, прирост его имущества (в любой форме, будь то дивиденды по акциям или проценты по облигациям, доход от перепродажи имущества или рост стоимости активов в портфеле ПИФа) не является прибылью и не облагается налогом на прибыль. Под налогообложение попадает только доход самого пайщика, полученный в результате погашения или перепродажи паев: для гражданина - налог на доходы физических лиц (НДФЛ) в размере 13%, для юридического лица - налог на прибыль. Если же паи были проданы с убытком, налог не взимается вообще. Управляющая компания является налоговым агентом для пайщиков - физических лиц и при погашении пая автоматически НДФЛ вычитает из выплачиваемой суммы. Если в состав активов ПИФа входит недвижимость, то УК уплачивает налог на недвижимость за счет имущества ПИФа.

Один из примеров использования инсайдерской информации

В 2006 году, в русской бане в Нью-Йорке собрались несколько человек.

Это были аналитик Goldman Sachs Евгений Плотников, его бывший коллега Давид Пайчин и бывший советник Merrill Lynch Станислав Шпигельман. В тот момент Merrill Lynch принимал участие в приобретении Gillette корпорацией Procter&Gamble с премией к рынку. Соответственно имело смысл заранее закупить эти акции и получить бонус за участие в сделке. Друзья смогли заработать почти $100 000, при этом своими знаниями они охотно делились со своими близкими и знакомыми. Так, 23-х летняя подруга Пайчина – стриптизерша Моника Вуйович, заработала на сделках более $300 тыс..

Погубила тройку инсайдеров простая жадность, и попытка повторить успех при слиянии Adidas и Reebok. Тетя Пайчина, бывшая швея, пенсионерка, 63 года, вложила большие деньги в опционы на акции Reebok, а через месяц, когда рынку стало известно о слиянии, она закрыла все сделки и сразу заработала 2 млн долларов. Комиссия по ценным бумагам США заинтересовалась этой сделкой, так как это была нетипично большая сумма для опционов, еще и от пенсионерки, бывшей швеи. Всего на слиянии Adidas и Reebok инсайдеры заработали более 6 млн долларов. Плотникова и Пайчина посадили в тюрьму на 37 месяцев

https://www.gazeta.ru/financial/2007/08/29/2104207.shtml https://rb.ru/article/russkiy-aferist-zarabotal-na-insaydah-v-ssha-67-mln/4774657.html

Кривая доходности

Кривая доходности - зависимость доходности к погашению однородных финансовых инструментов от сроков до погашения. Такая кривая, например, строится по выпускам государственных облигаций и может характеризовать состояние всей экономики. На рисунке 3 можно увидеть форму кривой доходности по российским облигациям федерального займа. Такую форму кривая имеет в обычном состоянии экономики - с увеличением срока займа доходность растет, но скорость этого роста тем меньше, чем больше срок. Однако в кризисных ситуациях кривая может не только слегка изменять форму, но даже “переворачиваться” - эта ситуация означает, что инвесторы оценивают краткосрочные ставки выше, чем долгосрочные.

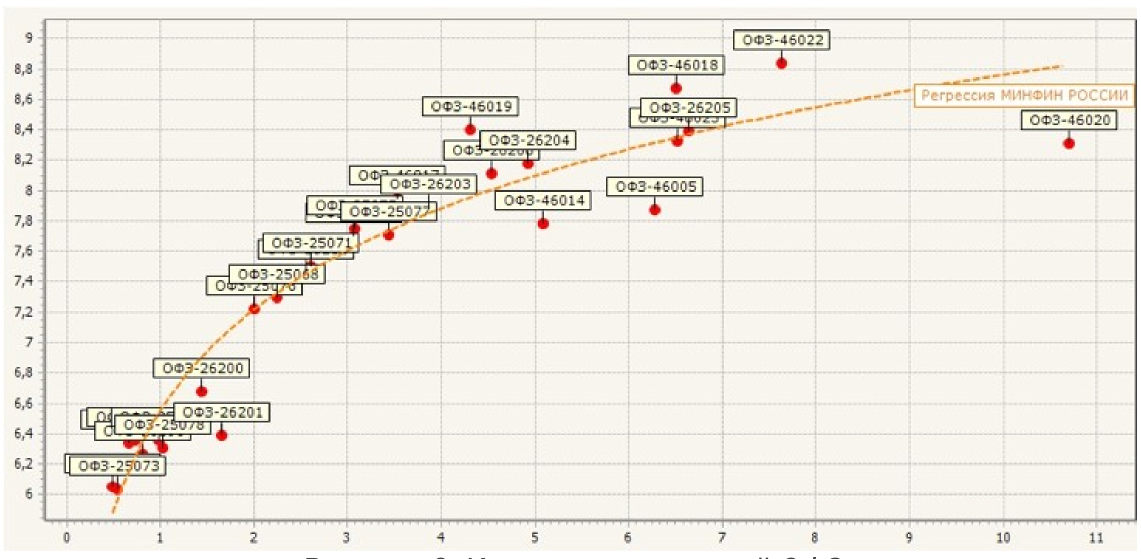


Рисунок 3. Кривая доходностей ОФЗ

Юридическое определение облигации

Формально-юридическое определение облигаций представлено в законе “О рынке ценных бумаг”:

“Облигация - эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение от эмитента облигации в предусмотренный в ней срок ее номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента. Облигация может также предусматривать право ее владельца на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права. Доходом по облигации являются процент и/или дисконт [1] ”.

Рейтинговые агентства

Тройка крупнейших рейтинговых агентств в мире - Fitch Ratings, Moody’s, Standard & Poor’s. Наличие у эмитента рейтинга одного из этих агентств уже хороший показатель - эмитент готов к объективной оценке его финансовых возможностей.

Буквенные обозначения рейтингов у агентств немного различаются, но общий принцип сохраняется. Рейтинги, содержащие букву “A”, обозначают компании с наименьшим кредитным риском, а рейтинги с буквой “C” - с наибольшим риском.

Moody's	S&P	Fitch
Aaa	AAA	AAA
Aa1	AA+	AA+
Aa2	AA	AA
Aa3	AA–	AA–
A1	A+	A+

1. Закон “О рынке ценных бумаг”, статья 2.

A2	A	A
A3	A−	A−
Baa1	BBB+	BBB+
Baa2	BBB	BBB
Baa3	BBB−	BBB−
Ba1	BB+	BB+
Ba2	BB	BB
Ba3	BB−	BB−
B1	B+	B+
B2	B	B
B3	B−	B−
Caa1	CCC+	CCC
Caa2	CCC	CCC
Caa3	CCC−	CCC
Ca	CC	CCC
Ca	C	CCC
C	D	DDD

Обозначения рейтингов

Помимо выставления рейтинга, рейтинговые компании делают прогноз относительно изменения рейтинга компании в будущем - позитивный, негативный или нейтральный.

В России на настоящий момент (июнь 2018 года) аккредитованы только два рейтинговых агентства - Эксперт РА и АКРА, ни одно из агентств “большой тройки” не обратилось за аккредитацией. Российские компании получают рейтинги “большой тройки” только для выхода на международный рынок.

Ошибка брокера

В 2005 году один из крупнейших японских банков Mizuho Financial Group Inc. потерял 223 млн долларов из-за реализовавшегося операционного риска.

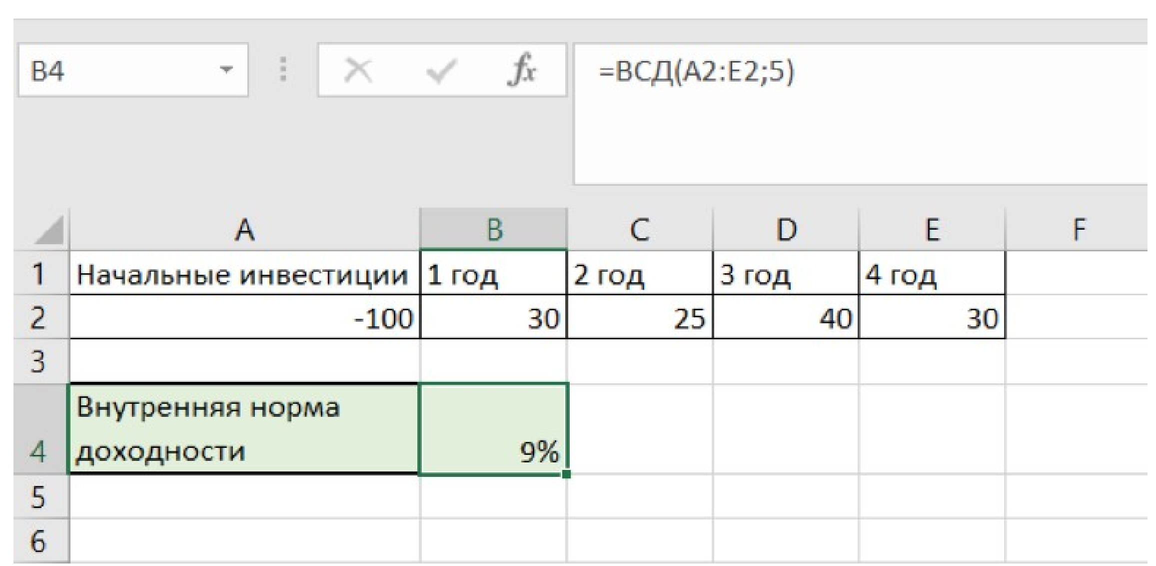
Брокер по ошибке разместил заявку на продажу 610 тысяч акций по 1 иене вместо продажи одной акции за 610 тысяч иен. Отменить сделку не удалось, компании пришлось выкупать акции назад, но ее репутация и репутация Токийской биржи серьезно пострадали.

Расчет внутренней нормы доходности в Excel

Предположим, у нас есть следующая инвестиционная возможность: вложить 100 тыс. рублей, через год получить 30 тыс. рублей, еще через год – 25 тыс. рублей, в третьем году – 40 тыс.

рублей, в четвертом – 30 тыс. рублей. Какова будет внутренняя норма доходности у такой инвестиционной возможности?

Запишем в таблице Excel денежные потоки, которые нас ожидают: сначала мы должны вложить 100 тыс. (ячейка А2) – то есть число будет с минусом, в следующие годы мы будем получать 30 (B2), 25 (C2), 40 (D2), 30 (E2) тыс. рублей соответственно. Далее введем функцию ВСД (см. формулу в красном квадрате). У этой функции 2 аргумента – массив денежных потоков (A2:E2) и предполагаемое приблизительное значение нормы доходности (5).


B4 =ВСД(A2:E2;5)

	A	B	C	D	E	F
1	Начальные инвестиции	1 год	2 год	3 год	4 год	
2	-100	30	25	40	30	
3						
4	Внутренняя норма доходности	9%				
5						
6						

Расчет внутренней нормы доходности в Excel

С помощью расчета в Excel мы получили, что доходность такой инвестиционной возможности – 9%.

Волатильность

Измерить степень разброса какой-нибудь величины во времени можно, посчитав сумму квадратов отклонений от среднего значения величины и поделив ее на количество измерений величины. Математики называют такой показатель *дисперсией* величины. Для измерения волатильности обычно используется *стандартное отклонение* – корень из дисперсии.

Чем больше величина стандартного отклонения, тем большее количество точек находятся далеко от среднего значения – тем больше риск заработать меньше (или больше) запланированного.

Для измерения неопределенности стандартное отклонение используют не только экономисты, но другие ученые – от физиков до спортивных аналитиков.

Как посчитать цену облигации с учетом НКД?

Предположим, что вы хотите купить облигацию А (см. пример в главе) за 1 год и 11 месяцев до погашения. В таком случае вы должны будете заплатить 1074,4 рубля чистой цены (см. пример в главе), а также компенсировать продавцу его долю купона, который будет выплачен через 11 месяцев:

$$\text{НКД} = N \times \frac{C}{100} \times \frac{T}{365} = 1000 \times 0,09 \times \frac{30}{365} = 7,4\text{рубля}$$

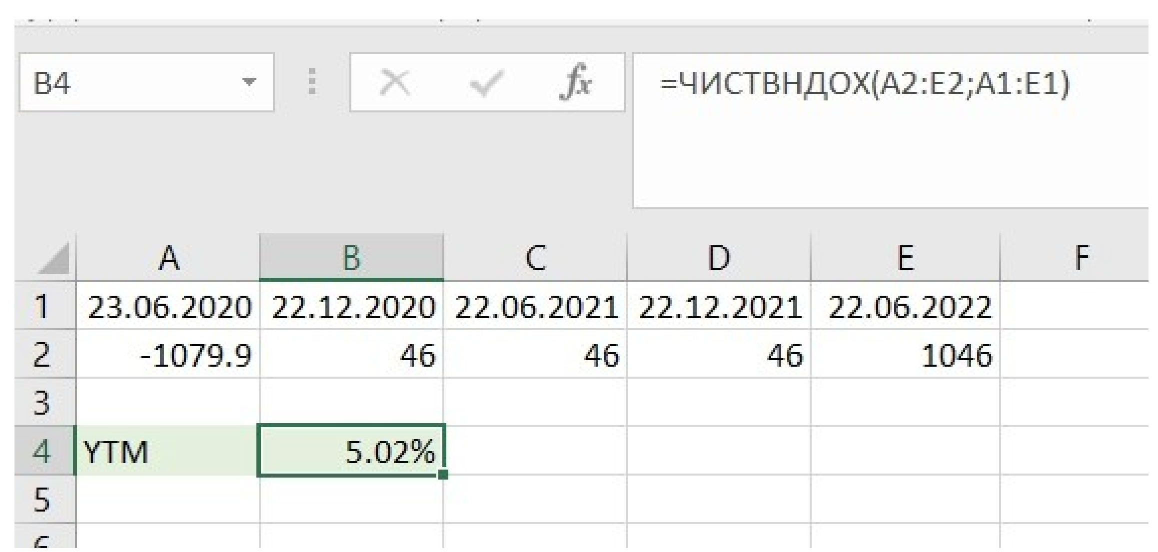
где N-номинал облигации,а T-количество дней с момента начисления последнего купона.

Таким образом, за 1 год и 11 месяцев до погашения вы сможете купить облигацию А за 1074,4 + 7,4 = 1081,8 рубль.

Пример расчета доходности к погашению

Облигации Альфа-банк со сроком погашения 22.06.2022 имеют купон 9,2% годовых, который выплачивается 2 раза в год, 22 июня и 22 декабря, равными платежами по 4,6%. По результатам торгов 23 июня 2020 г. чистая цена облигаций составила 107,99%. Чему равна доходность к погашению данной облигации?

Рассчитаем доходность с помощью Excel. С помощью функции ВСД() мы получим доходность за один период, то есть за полгода. Чтобы получить годовую доходность, надо будет возвести доходность за полгода в квадрат. Но проще воспользоваться функцией ЧИСТВНДОХ(), которая учитывает даты денежных потоков и сразу находит годовую норму доходности.


B4 =ЧИСТВНДОХ(A2:E2;A1:E1)

	A	B	C	D	E	F
1	23.06.2020	22.12.2020	22.06.2021	22.12.2021	22.06.2022	
2	-1079.9	46	46	46	1046	
3						
4	YTM	5.02%				
5						

Пример расчета доходности к погашению

В нашем примере доходность к погашению составляет примерно 5,02%.

Индексы

Индекс Доу-Джонса охватывает всего 30 компаний, поэтому он не всегда точно отражает состояние американского фондового рынка. Для более объективного представления используют индекс S&P 500, в основе которого лежат цены на акции 500 компаний, торгующихся на американских биржах, с крупнейшей капитализацией.

Индекс S&P

На российском фондовом рынке главный индекс акций называется индексом МосБиржи (ранее – индекс ММВБ). Он рассчитывается на основе 50 наиболее ликвидных акций крупнейших российских компаний.

Индекс Мосбиржи

Существуют и другие фондовые индексы – по ценным бумагам отдельных отраслей, или только по корпоративным или государственным облигациям.

Отрицательная нефть

Фьючерс на нефть – один из излюбленных инструментов спекулянтов: это рыночные качели, а, значит, и потенциал прибыли (и симметричных им убытков) гарантирован. На Московской бирже можно купить расчетный фьючерс на американскую нефть WTI, который «зеркалит»

аналогичный контракт, торгуемый на нью-йоркской бирже NYMEX. Однако в отличие от аналогов последний контракт является поставочным, то есть предусматривает не денежные расчеты по цене закрытия, а физическую поставку партии нефти продавцом покупателю. В обычной ситуации никакой проблемы с этим не возникает – физическая нефть легко конвертируется в бумажную и наоборот. Но 21 апреля, когда подошел срок исполнения очередного, апрельского контракта, выяснилось, что некоторое количество их держателей, которые обязаны забрать у продавцов физическую нефть, не могут этого сделать в силу отсутствия доступных для этого емкостей в Кушинге (штат Оклахома), где и должна происходить поставка. По правилам биржевой торговли, это чревато дляпокупателейконтрактов штрафами, и именно этим было вызвано обрушение цен на нефть в отрицательную зону. Выбор у торговцев оказался небогат: либо перед закрытием терпи убытки в торговом зале – либо плати штрафы за непринятие поставки.

Эта история так и осталась бы любопытным казусом, но для фьючерсного инвестора в Москве ситуация выглядела совсем иначе.20 апреля цена торгуемого на Московской бирже контракта с исполнением 21 апреля 2020 года опустилась до нижней границы ценового коридора - 8,84 долларов за баррель. В отсутствие решения биржи об увеличении лимита колебаний цен данного контракта участники торгов не имели возможность совершать сделки с ним по более низким ценам и управлять рисками своей позиции. Тем временем на NYMEX торги базовым контрактом на нефть продолжались, в их ходе стоимость контракта доходила до минус 40,32 долларов США за баррель. Тогда Московская биржа приняла решение приостановить торги апрельским фьючерсным контрактом в дневную торговую сессию 21 апреля и исполнить его по цене минус 37,63 долларов за баррель.

Таким образом, окончательный итог для московских покупателей контракта оказался печальным – они потеряли не только цену, уплаченную ранее, но и оказались вынуждены доплатить продавцам почти по 38 долларов на каждый такой контракт. Суммарный ущерб таких игроков оценивается примерно в 1 миллиард рублей, и они уже подали на Московскую биржу в суд за то, что она не предупредила их о возможности отрицательных цен, а также приостановила торговлю контрактом, несмотря на то что она продолжалась в Нью-Йорке.

Обычные покупки на финансовом рынке (без кредитного рычага и сложных производных инструментов) обладают свойством ограниченной ответственности – нельзя потерять больше, чем вложил в сделку. Однако в последнее время часто происходят события, которые опровергают даже самые прочные наши представления и одновременно напоминают, что риски могут, в том числе, скрываться там, где их совсем не ждешь.

Как купить акции Facebook, находясь в Таганроге?

Если вам кажется, что купить акции Facebook для вас невозможно, то вы неправы. Чтобы купить акции иностранных компаний, необходимо открыть брокерский счёт либо у иностранного брокера, либо у российского брокера, имеющего выход на иностранные рынки или на «Санкт-Петербургскую Биржу».

В России сейчас две биржи, где происходит торговля ценными бумагами: ПАО «Московская Биржа», образованная слиянием бирж ММВБ и РТС, и ПАО «Санкт-Петербургская Биржа» (см. схему). Обе биржи являются высокотехнологичными торговыми площадками,

обеспечивающими инвесторам доступ на различные рынки и к широкому набору инструментов.

Каждая из бирж концентрируется на работе со своим набором инструментов. На Санкт-Петербургской бирже введены в обращение более 1200 наиболее ликвидных иностранных инструментов (акций, депозитарных расписок и облигаций), в том числе входящих в индекс S&P 500, кроме того, тут осуществляется торговля биржевыми товарами.

На Московской Бирже инвестор может купить валюту, акции и облигации российских эмитентов, а также производные финансовые инструменты (фьючерсы и опционы).

Приобретая на Санкт-Петербургской бирже акции зарубежных компаний, инвестор вовлекается в довольно сложную юридическую конструкцию по владению акциями, но эта схема — легальная, она позволяет торговать ценными бумагами и получать дивиденды по иностранным акциям на свой брокерский счёт. Приобретение ценных бумаг иностранных эмитентов — один из возможных путей составления хорошо диверсифицированного портфеля, хотя при этом инвестор берет на себя дополнительный валютный риск.

Чтобы иметь возможность торговли на Санкт-Петербургской бирже, вы должны иметь брокерский счет у одного из аккредитованных на этой бирже брокеров. И хотя таковых всего около 40 (против 500 на Московской Бирже), но среди них присутствуют практически все крупные российские брокеры. Так что при открытии счета поинтересуйтесь, дает ли ваш брокер доступ на Санкт-Петербургскую биржу. При этом вы вносите на брокерский счёт деньги в рублях, за которые и приобретаете активы в иностранной валюте (на момент совершения сделки биржа пересчитывает стоимость бумаг по текущему курсу).

В 2020 году Московская Биржа также допустила к торгам акции иностранных эмитентов, но количество эмитентов и объемы торгов этими акциями там ниже, чем на СПБ Бирже.

Единственное ограничение на инвестирование в иностранные акции — стоимость акций: нередко одна обыкновенная акция западных компаний стоит несколько сотен долларов США, что при скромных инвестиционных бюджетах частных инвесторов не позволяет им сформировать диверсифицированный портфель.

Глава 9. Валюта

У Клары - долла́ры, у Лены - иены, у Иры - лиры, у Тани - юани, у Наты - манаты.
Вопрос: с ребятами из каких стран дружат девушки?

Глоссарий

валюта
валютная интервенция
валютный коридор
валютный режим
девальвация
долларизация
международные резервы
конвертируемость валюты
кризис валютный
обменный курс
покупательная способность валюты
ревальвация
форвардный или фьючерсный контракт
форекс

Раздел 9.1. Чужие деньги

К содержанию

9.1.1. Основные понятия

Валюта - это деньги. Деньги родного государства называют национальной валютой. Деньги других государств - иностранной валютой. Понятно, что любая валюта является одновременно и национальной, и иностранной для жителей разных стран. В этой главе под словом “валюта” мы будем подразумевать иностранную валюту, то есть деньги других государств.

Для решения многих валютных вопросов (как и в целом, денежных) часто бывает важно понимать общее количество национальной и иностранной валюты в экономике. Для этого полезно понимать, что такое денежные агрегаты.

Что такое денежные агрегаты

Денежными агрегатами экономисты называют различные категории денежных средств, обращающихся в экономике. Далее →

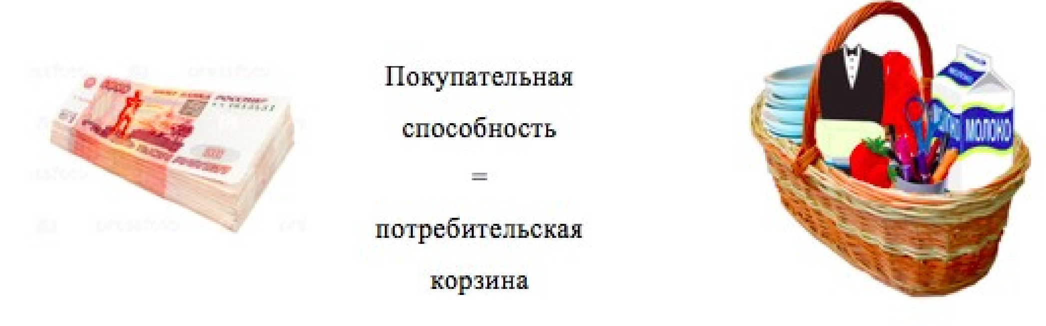
А что вы еще знаете про валюты?

Стоимость валюты

Стоимость национальной валюты обычно измеряется в иностранной валюте. Эту стоимость - одной валюты в другой - называют обменным, или валютным, курсом . На стоимость валюты влияет стоимость всего того множества товаров и услуг, которые на эту валюту можно приобрести. Сырья, человеческого труда, отдыха у моря, сыра и гречки, компьютеров, других валют… Чем большее значение для экономики страны имеет данное благо, тем большее влияние изменение его стоимости окажет на изменение стоимости национальной валюты. Пример - сырьевые (товарные) валюты . Иными словами, на стоимость валюты влияет ее…

Покупательная способность

Как средство платежа разная валюта (и в разные времена) характеризуется разной покупательной способностью. Покупательная способность валюты – это экономический показатель, обратно пропорциональный тому ее количеству, которое нужно потратить, чтобы приобрести определенный набор товаров и услуг. Чем большее количество валюты необходимо, тем меньше ее покупательная способность. У разных национальных валют покупательная способность обычно разная, поскольку зависит от количества денег в стране и объема продающихся внутри страны товаров и услуг.



Покупательная способность = потребительская корзина

В период роста среднего уровня цен в стране - инфляции - покупательная способность национальной валюты сокращается, та же потребительская корзина стоит дороже. Покупательная способность также сокращается, если по каким-то причинам в стране стало меньше товаров и услуг, доступных для покупки.

Покупательная способность сокращается, денег надо больше

Покупательная способность сокращается

В периоды падения цен - дефляции - покупательная способность национальной валюты растет, та же потребительская корзина стоит дешевле. Покупательная способность также растет, если в стране стало больше товаров и услуг, доступных для покупки.

Покупательная способность растет, денег надо меньше

Покупательная способность растет

Конвертируемость

Поскольку покупать и продавать можно не только товары и услуги, но и валюту, то разная валюта (и в разные времена) характеризуется разной конвертируемостью.

Конвертируемость - свойство валюты, характеризующее ее способность быть обменянной на другие валюты или ценности.

Чтобы валюта была полностью конвертируема, граждане страны и иностранцы должны:

- иметь право в неограниченном количестве покупать и продавать эту валюту;
- хотеть получать эту валюту в обмен на другие валюты и ценности.

Иными словами, только при наличии достаточно большого предложения валюты (отсутствии государственных ограничений на операции с ней) и достаточно большого спроса (желаемость самой валюты) валюта может свободно обращаться на международном валютном рынке.

Доходность

Вложения в разную валюту (и в разные времена) характеризуется разной доходностью.

Доходность конкретной валютной операции измеряют процентным отношением выручки к затраченной сумме.

Доходность конкретной сделки:

Доходность=((Полученная сумма-затраченная сумма)/(Затраченная сумма)) × 100 %

Для сопоставления доходности конкретной сделки с доходностью альтернативных операций сравниваемые доходности обычно приводят к годовому значению. Для этого нужно посчитать, какую часть года длилась сделка, и на это получившее число разделить обычную доходность.

Годовая доходность конкретной сделки:

Доходность=((Полученная сумма-затраченная сумма)/(Затраченная сумма)) × (Дней в году)/(Срок сделки в днях) × 100 % .

Осторожная Саша

Второкурсница Саша в феврале решила поехать после летней сессии в Санкт-Петербург. Чтобы не потратить отложенные на поездку деньги, девушка 3 февраля купила 250 долларов США, заплатив 14 950 рублей. 7 июля она продала доллары США, получив 15 260 рублей. Какова годовая доходность операции Саши? Далее →

Иногда можно встретить выражения “высокодоходные” или “низкодоходные” валюты.

Можно ли говорить о доходности какой-то валюты в общем случае? Да, профессиональные торговцы валютой говорят о высокодоходных или низкодоходных валютах. В качестве ориентира они имеют в виду ту ставку, под которую иностранец может относительно безрисково вложить эту валюту (например, купив краткосрочные государственные облигации) [1] .

1. Иногда в непрофильных СМИ высокодоходными называются валюты, на которых можно было заработать наибольший доход за прошедший период в связи с ростом обменного курса.

Валютный риск

Риск и доходность - понятия, тесно связанные. Как правило, потенциально большая доходность свидетельствует о большем риске потерять свои средства.

В самом общем виде, валютный риск - это вероятность неблагоприятного изменения стоимости валюты. В примере про осторожную Сашу валютный курс изменился благоприятным для девушки образом. Однако ситуация могла сложиться и по-другому. Если бы рубль подорожал за это время, Саша не только не заработала бы 4,9% годовых на своей операции, но и потеряла бы часть своих денег. Поскольку для Саши на первом месте был вопрос сохранности отложенных на поездку денег, ей следовало исключить валютный риск и положить свои деньги в наиболее надежный банк на защищенный системой страхования вкладов рублевый депозит. Некоторое представление о возможной величине риска, на который идет человек, покупая валюту, дает платежеспособность того государства, которое гарантирует номинал этой валюты.

В те времена, когда деньги чеканились из драгоценных металлов, платежеспособность государства означала, что оно не портит монету, то есть не уменьшает вес содержащегося в ней драгоценного металла.

Пример серебряной монеты - европейский серебряный йоахимсталер, давший название американскому доллару и русскому ефимку (тому самому, из главы 2 “Расходы”).

Йоахимсталер 1484 года

В те времена, когда деньги стали бумажными, но могли быть обменяны на определенное количество золота, платежеспособность государства означала, что оно действительно совершит обмен.

Британский фунт стерлингов до отмены своей привязки к золоту был одной из самых респектабельных валют мира.

Британский фунт стерлингов 1919 года

В наше время платежеспособность государства означает, что оно способно платить по своим долгам без того, чтобы так или иначе уменьшать стоимость национальной валюты. Аргентинскому песо выпало немало испытаний. В том числе и снижение стоимости от 1 до ¼ и далее до 1/17 стоимости доллара США.

Аргентинское песо

Валютный риск есть всегда, вопрос в том, какими факторами он вызывается в каждом конкретном случае, есть ли возможность его уменьшить и какой доходностью он сопровождается.

9.1.2. Виды валют

Красивые и разные

Национальная валюта - один из самых наглядных признаков независимого государства. Даже небольшие и сравнительно бедные страны заботятся о внешнем виде и

привлекательности своих денежных знаков. Хорошим тоном считается изображать на купюрах общественных и политических деятелей, характерные для страны достопримечательности и животных. А Международная ассоциация коллекционеров бумажных денежных знаков International Bank Note Society ежегодно объявляет победителя в номинации “Банкнота года”, принимая во внимание художественную ценность, дизайн и характеристики безопасности выпущенных в данном году купюр.

Банкнота в 2000 рублей - была одна из номинантов на звание “Банкнота 2017 года”

А чем еще, кроме изображаемых людей и зверей, отличаются друг от друга валюты разных стран?

Конвертируемые и не очень

Свободно конвертируемая валюта (СКВ) - валюта, объем спроса и предложения которой достаточны для свободного и регулярного обмена на международном валютном рынке. В 2017 году к СКВ относились валюты 18 стран, их текущий список можно найти на веб-сайте компании CLS . Данная компания была создана в 2002 году крупнейшими банками, работающими на международном валютном рынке, для проведения расчетов с СКВ.

Остальные валюты:

- либо ограниченно (частично) конвертируемые, если их обращение на международном рынке ограничено государственным регулированием или недостаточным спросом на них вне страны;
- либо неконвертируемые (или замкнутые), если они обращаются только внутри своей страны.

Валюты большинства стран мира являются ограниченно (частично) конвертируемыми.

Северокорейские воны и кубинские песо - примеры полностью неконвертируемых валют, их обращение за пределами стран-эмитентов в настоящее время запрещено [1] .

Резервные

1. Интересно, что на Кубе обращаются две валюты: просто кубинские песо (CUP) и так называемые конвертируемые кубинские песо (CUC). Стоимость последних намного выше (с 2005 курс составляет 1:24 при обмене CUC на CUP и 25:1 при обратном обмене), но используются они также только внутри страны.

Время от времени вы можете столкнуться с термином “резервная валюта”.

Резервная валюта - широко используемая валюта, которая накапливается центральными банками иностранных государств в валютных резервах и используется для проведения международных расчетов, для осуществления валютных интервенций , а также используется как форма накопления.

Обычно страны накапливают в качестве резервных те валюты, в которых у них проходят основные международные расчеты. Для России такими валютами являются доллар США и евро.

Одна из резервных валют - китайский юань - не является свободно конвертируемой, однако представляет собой валюту одной из крупнейших экономик мира.

Коллективные

Кроме национальных валют, бывают еще **коллективные валюты** . Они обращаются в странах, входящих в валютный союз. Часто коллективная валюта выпускается в каждой стране союза под общим названием, но со своим дизайном. Иногда (как в случае Великобритании и ее заморских территорий), жители очень неохотно соглашаются принимать валюту “союзного” государства.

В старом анекдоте в начале этой главы приведены названия пяти иностранных валют. На самом деле этот анекдот длиннее, однако упоминаемые в полной версии анекдота марки, франки, песеты и латы больше не существуют, потому что Германия, Франция, Испания и Латвия еще вместе с рядом европейских стран отказались от национальной валюты в пользу коллективной.

Самый известный валютный союз - Еврозона, объединивший страны Европы, желающие проводить единую денежно-кредитную политику с помощью единого Европейского центрального банка .

Большая же часть валютных союзов появились на “руинах” империй, после того как бывшие колонии получили независимость или автономию.

Валютные коды

Всего в мире существует около 180 национальных и коллективных валют. Как не запутаться в их названиях и легко отличать австралийский доллар от новозеландского, канадского и восточно-карибского? Для этого используют международный код валюты из трех латинских букв. Далее →

Законные

Обычно национальная валюта - единственное законное средство платежа в своей стране, но иногда параллельно с ней обращаются еще одна или несколько валют. Эти параллельные валюты могут быть законно признанным средством платежа внутри страны. А могут и не быть.

Брунейский и сингапурский доллары на законных основаниях обращаются на территории как Брунея, так и Сингапура.

Российский рубль - единственное законное средство платежа в России.

Дополнительные

Дополнительные валюты - это валюты, которые по соглашению определенной группы людей, объединенных по территориальному, профессиональному или иному признаку, могут дополнять или заменять национальную валюту. Дополнительные валюты эмитируются какими-то частными организациями (муниципалитетами, клубами, магазинами или кафе). Они обмениваются на национальную валюту по определенному обменному курсу (часто один к одному) или функционируют в качестве традиционных денег.

Целями выпуска дополнительной валюты могут быть:

- увеличение денежной массы в данном регионе, в случае региональной валюты (например, хакасские рубли, обращавшиеся в 1996–1998 годах на территории Хакассии);
- возможность удобнее обмениваться друг с другом определенными благами в рамках сообществ (например, часами осуществления какой-то волонтерской деятельности);
- повышение лояльности клиентов в случае магазинов, кафе и сервисных компаний (бонусные баллы разного рода).

Главная функция дополнительных валют - быть средством обращения. В ряде случаев эмитенты даже вводят дополнительные ограничения, чтобы потребители активнее тратили их валюту. Так, бонусные баллы могут сгорать через определенные промежутки времени, а на другие виды дополнительной валюты может начисляться ежегодный отрицательный процент (бразильский сабер - своеобразный ваучер на частичную оплату высшего образования - за каждый год хранения обесценивается на 20 %).

Еще о дополнительных валютах см. главу 5 Расчеты и платежи .

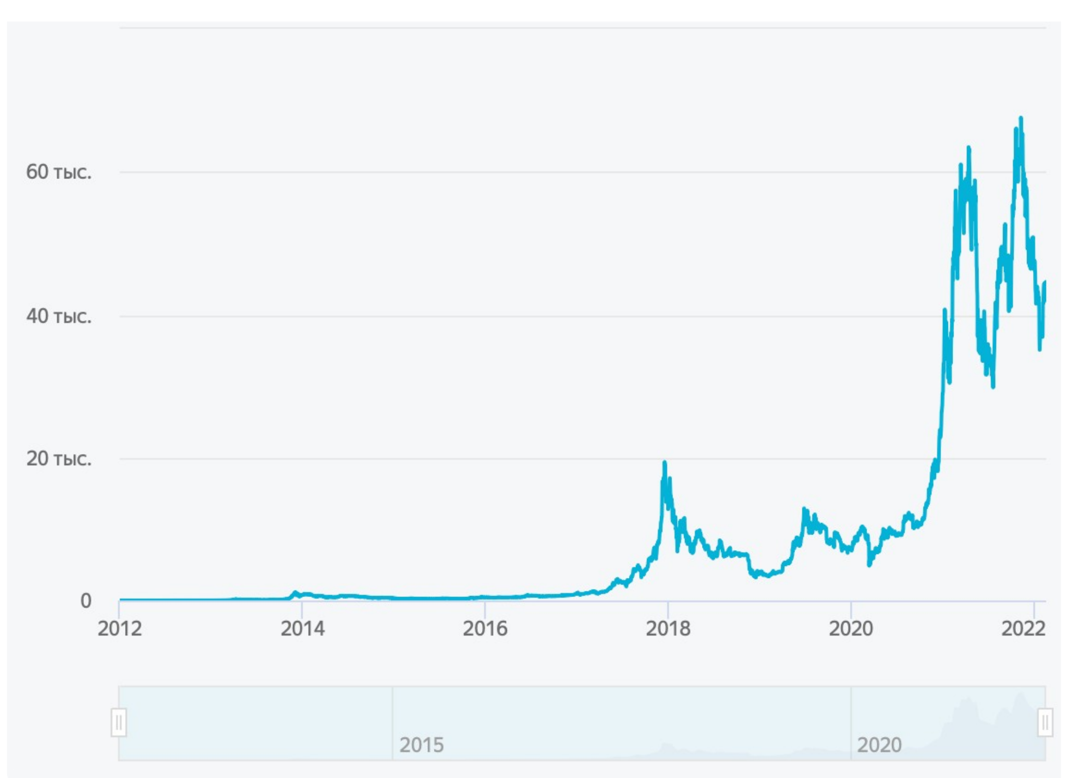
9.1.3. Криптовалюты

Криптовалюты (другие названия - цифровые, виртуальные валюты) - самая молодая разновидность дополнительных валют. Наиболее известная цифровая валюта - биткойн (bitcoin) - начала свое обращение только в 2009 году .

Главное отличие криптовалют от большинства дополнительных заключается в отсутствии фиксированного обменного курса к традиционным валютам. Для местных денег или бонусных баллов какой-то компании всегда заранее известно, в какой пропорции их можно обменять на обычные деньги (или - более частая история - расплатиться ими вместо обычных денег). Но для цифровых валют такого заранее установленного курса нет, пропорция обмена к обычным деньгам определяется соотношением спроса и предложения на цифровые деньги. Поэтому основная функция криптовалют в настоящее время - быть не средством обращения, а средством накопления (точнее, получения прибыли). Что касается расчетов криптовалютами, то они возможны, но зависят от желающих совершить такую операцию (и от действующего в стране регулирования цифровых валют).

Растущий спрос на криптовалюты и рост сферы их обращения (вплоть до признания отдельными странами биткойна официальным платежным средством могут создать у вас впечатление, что скоро они серьезно потеснят обычные деньги во всех странах. Однако высокая волатильность курсов криптовалют делает их крайне неудобными кандидатами на роль полноценных денежных средств. У цифровых валют отсутствует какое-либо

материальное обеспечение, а также нет лиц или организаций, которые были бы обязаны принимать криптовалюты в качестве средства платежа (как обязаны, например, принимать рубли на всей территории России). Это делает ситуацию с ростом спроса на криптовалюты похожей на надувание финансового пузыря или строительство финансовой пирамиды.



Курс биткойна к доллару США, долларов США за 1 биткойн

Источник: *Yandex.ru*

Вероятно, этой же логикой руководствовались российские законодатели, принимая Федеральный закон. № 259-ФЗ от 31.07.2020 «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» . В этом законе разведены понятия цифровой валюты и цифровых финансовых активов (последние являются фиксаторами определенных правомочий их обладателей и не являются средствами платежа). Также законом введен прямой запрет на расчеты в криптовалютах между налоговыми резидентами Российской Федерации за оплату каких-либо товаров, работ или услуг.

Биткойн

Первоначальной целью создания биткойна было преодоление проблемы взаимного недоверия партнеров, между которыми осуществляется цифровая сделка по передаче прав собственности, а также ненадежности канала связи, по которому осуществляется эта сделка. Поэтому биткойны создаются в результате цифрового взаимодействия множества пользователей, каждый из которых по статусу равен всем прочим, и на основании открытого цифрового кода. Каждый может убедиться в подлинности кода, но никто не может его контролировать или скорректировать. Далее →

Раздел 9.2. Валютная механика

К содержанию

9.2.1. Обмен

Обменный курс - это стоимость единицы одной валюты, выраженная в другой.

Конкретная величина этой цены называется **котировкой** . Полная котировка включает в себя цены покупки и продажи, по которым конкретный банк обязуется совершить обмен валют в настоящий момент. Кроме того, в полных котировках всегда указываются обе валюты, предлагаемые к обмену. Цена покупки (покупает в данном случае банк) всегда ниже цены продажи (банк всегда старается продать дороже, чем купил), разница - спред - представляет собой доход банка. Именно котировки валют мы видим на горящих ценниках пунктов обмена валют. Часто для краткости вместо названия валюты на этих табло используют трехбуквенный латинский код валюты или ее символ.

Валютные коды

Всего в мире существует около 180 национальных и коллективных валют. Как не запутаться в их названиях и легко отличать австралийский доллар от новозеландского, канадского и восточно-карибского? Для этого используют международный код валюты из трех латинских букв. Далее →

.

Котировки пункта обмена валют

Считается, что обменный курс устанавливает правильную пропорцию стоимости двух валют, если сходный по характеристикам товар стóит в этих двух странах одинаково. С учетом величины обменного курса, разумеется. К этому рассуждению мы еще вернемся при обсуждении концепции паритета покупательной способности .

Например, если производимая в Аргентине говядина стоит 75 песо за килограмм, а такая же говядина, произведенная в Бразилии, стоит 25 бразильских реалов за килограмм, то справедливый обменный курс аргентинского песо к бразильскому реалу равен 0,33 реала за 1 песо. Если же на самом деле жители Аргентины могут поменять 1 песо на 0,2 реала, то экономисты назовут курс песо заниженным. А если на 0,4 реала - то завышенным.

На самом деле почти всегда есть веские причины, по которым справедлив именно завышенный или заниженный курс (разница в оплате труда, в качестве используемого сырья, в особенностях регулирования отрасли…).

Легко заметить, что курс песо к реалу равен обратному курсу реала к песо. Это, разумеется, верно для любых валют.

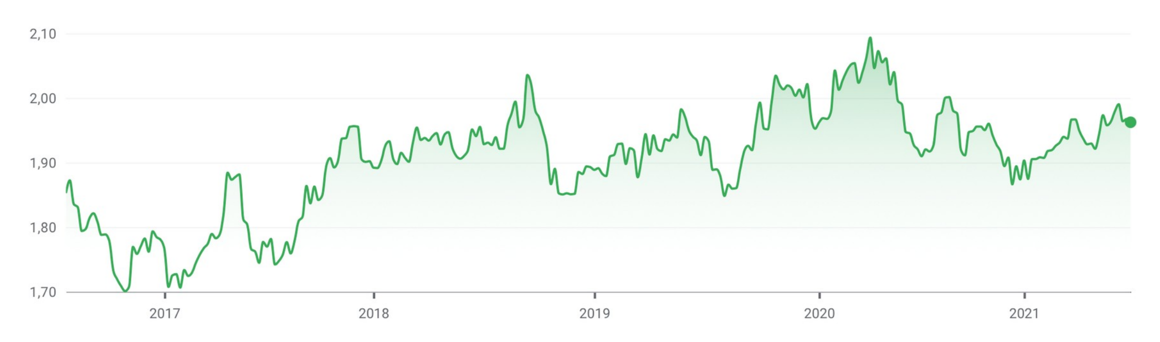
Курс валюты А к валюте Б = 1/(курс валюты Б к валюте А) .

Выражение “курс доллара США равен 50 рублей” означает, что 1 доллар США вы можете обменять на 50 рублей. Курс рубля в этом случае равен 1/50, или 0,02 доллара США. Котировка доллара к рублю выглядит намного понятнее и удобнее, чем котировка рубля к доллару (сравните данные, выраженные как котировка доллара к рублю - 70,26 рублей за доллар США, и как котировка рубля к доллару - 0,01423 доллара США за рубль). Такую котировку - иностранной валюты в единицах национальной - принято называть **прямой** и использовать более часто, чем **косвенную** (или **обратную**).

Довольно часто можно встретить выражение “рубль упал к доллару” или его синоним “курс рубля к доллару ослабел”. Оно означает, что рубль подешевел относительно доллара США, то есть курс доллара к рублю вырос. Например, с 70,62 до 72,25 рублей за доллар. “Укрепляющийся рубль” означает, что рубль подорожал, а курс доллара к рублю понизился. (например, наоборот с 72,25 до 70,62 рублей за доллар).

9.2.2. Колебания

Поскольку на стоимость валют влияет так много факторов, обменные курсы очень изменчивы.



Движение обменного курса новозеландского доллара к британскому фунту в 2016–2021 гг.

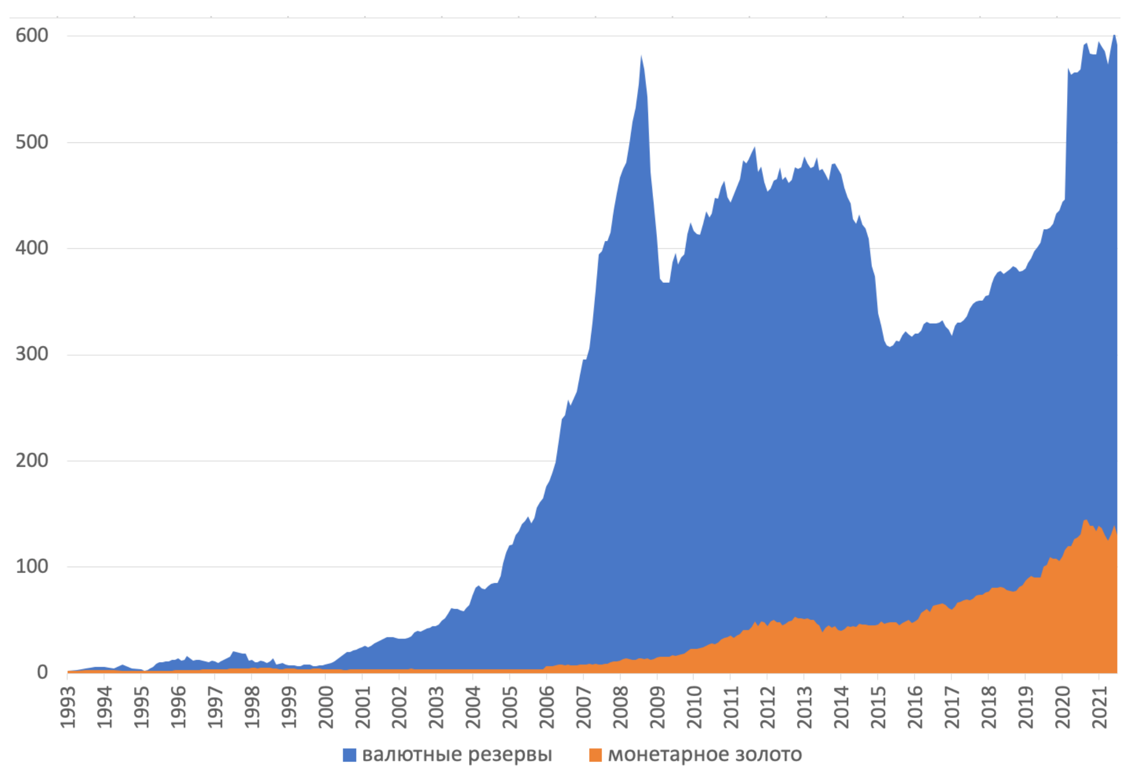
Источник: Google.com

Обычные внезапные колебания стоимости валюты - вверх или вниз - это проявления валютного риска. А если национальная валюта стремительно и существенно дешевеет, то как правило случается валютный кризис.

Валютный кризис - это ситуация в экономике страны, при которой стоимость национальной валюты подвергается большому давлению к обесценению и происходит все или что-то из списка ниже:

- быстрое и значительное обесценение национальной валюты;
- резкое и существенное снижение международных резервов страны;
- резкое и быстрое повышение основных процентных ставок в стране.

Международные резервы (устаревшее название «золотовалютные резервы») — это внешние активы органов денежно-кредитного регулирования, обычно хранимые в высоколиквидных формах: резервных валютах, расчетных средствах в Международном валютном фонде и золоте. Иными словами, это международные средства платежа, номинированные не в национальной валюте, принадлежащие центральному банку и правительству страны.



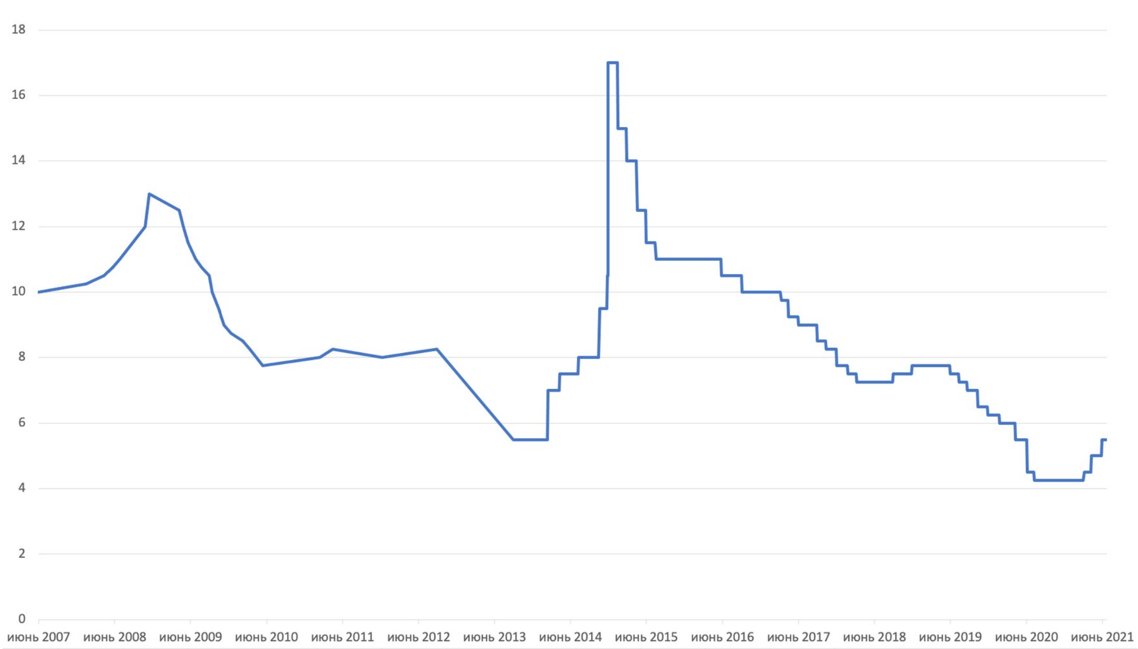
Размер и состав международных резервов Российской Федерации, млн долларов США

Источник: по данным Банка России

Ключевая ставка — это процентная ставка в национальной валюте по основным операциям кредитования центральным банком банков коммерческих. Процентные ставки в экономике обычно повторяют динамику этой ставки, так как она определяет цену безрискового заимствования для банков. Регулируя спрос и предложение на денежном рынке национальной валюты, ключевая ставка тем самым оказывает воздействие на валютный рынок. Во многих странах (как и в России до 2013 года) такая ставка называется ставкой рефинансирования [1] .

Процентные ставки в экономике обычно повторяют динамику ставки, по которой центральный банк проводит основные операции по кредитованию коммерческих банков в национальной валюте. Во многих странах такая ставка называется ставкой рефинансирования. В России ставка рефинансирования носила главным образом учетный характер и только отражала с некоторым лагом происходящее на денежном рынке. С 2013 года в России ставка, регулирующая спрос и предложение на рынке национальной, а значит и иностранной, валюты, называется ключевой ставкой [2] .

1. В России ставка рефинансирования приравнена к ключевой ставке и в настоящее время, главным образом, служит ориентиром для расчета некоторых пеней и штрафов.
2. Российская ставка рефинансирования в настоящее время приравнена к ключевой ставке и служит, главным образом, ориентиром для расчета некоторых пеней и штрафов



Ключевая ставка Банка России (до сентября 2013 – ставка рефинансирования), % годовых

Источник: по данным *[Банка России]*

А теперь давайте посмотрим на график курса доллара США к российскому рублю, рост которого отражает [снижение стоимости нашей валюты]

*Обменный курс доллара США к российскому рублю**

*Значение котировок в 1992–1997 годах уменьшено в 1000 раз

Источник: по данным *[Банка России]*

Сопоставляя кризисные проявления на трех графиках, приведенных выше, легко заметить, что в современной российской истории масштабные валютные кризисы, сопровождающиеся падением международных резервов, ростом основных процентных ставок в экономике и обесценением национальной валюты, случались в 1994–1995, 1998, 2008 и 2014–2015 годах.

Но вернемся к определению валютного кризиса. Как вы думаете, почему оно включает в себя не только резкое и значительное ослабление национальной валюты?

Когда национальная валюта дешевеет, появляется много желающих продать слабую валюту, а желающих ее купить также становится все меньше и меньше. Что может сделать центральный банк?

(1) Центральный банк может сам выступить покупателем национальной валюты, сокращая тем самым международные резервы страны.

(2) Центральный банк может повысить ключевую процентную ставку, увеличив тем самым стоимость заемных средств и выгоду от сбережений в национальной валюте. Это уменьшает объем национальной валюты, которая может быть использована для покупки иностранной валюты, что стабилизирует обменный курс.

Минус первого варианта, сокращения резервов, - уменьшается запас на черный день. Минус второго варианта, повышения ставок, - стоимость денег растет и для обычных заемщиков, которые берут кредиты на финансирование производственных инвестиций, важных для себя покупок или повседневных нужд, а не для валютных спекуляций. Однако если не предпринимать никаких мер, то национальная валюта продолжит обесцениваться, что, скорее всего, приведет к гиперинфляции. Дальнейшее нарастание кризисных явлений обычно приводит к дефолту государства по своим внешним и/или внутренним обязательствам.

Проявления и последствия валютных кризисов

Как вы помните из предыдущих глав, **гиперинфляцией** называют особенно высокую инфляцию - иными словами, особенно высокое повышение общего уровня цен в экономике, наблюдаемое достаточно длительное время.

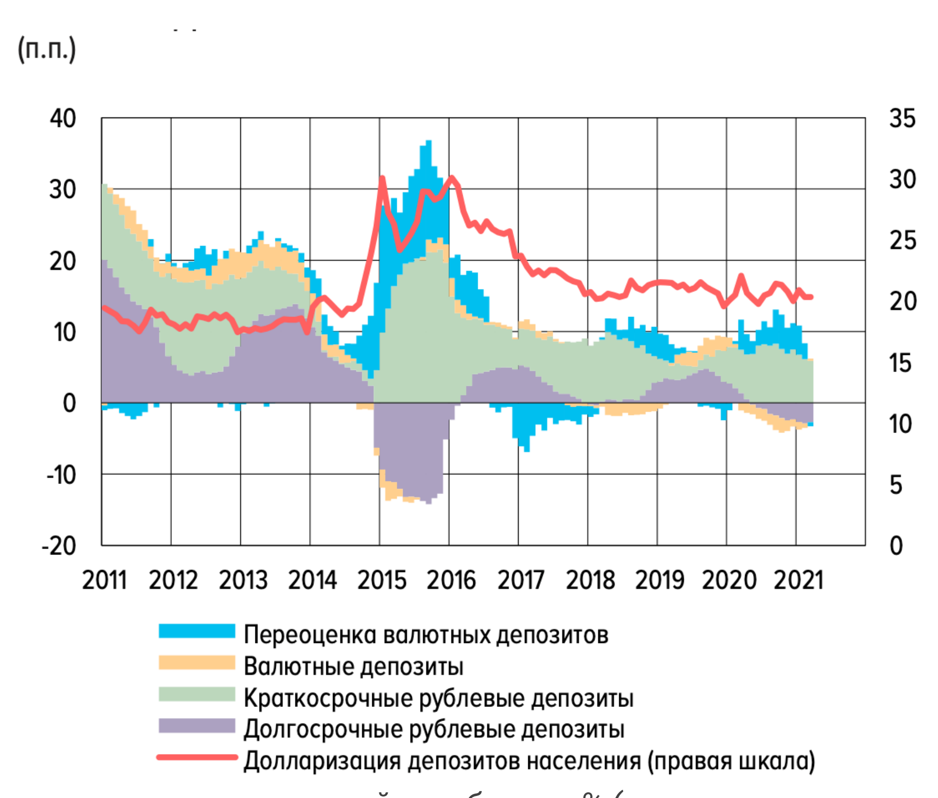
“Прелесть” инфляции (а тем более и гиперинфляции) заключается в том, что повышающиеся день за днем цены уменьшают покупательную способность завтрашних денег. Таким образом становится выгодно потратить сегодня, а не отложить траты на завтра. Еще в периоды высокой инфляции лучше быть должником, чем кредитором. Если, конечно, процент по кредиту не выше инфляции.

Государства (особенно государства, национальная валюта которых находится в кризисе) являются крупнейшими должниками. Государственный долг в узком смысле - это заимствования государства в виде прямых займов или выпущенных ценных бумаг. К нему следует добавить еще обязательства государства по финансированию расходной части бюджета - зарплаты госслужащим и работникам бюджетных организаций, оплату госзаказов и госзакупок и так далее. Гиперинфляция уменьшает стоимость обслуживания как долговых, так и бюджетных обязательств государства, уменьшая их размер в реальном выражении. При этом задержка в оплате этих обязательств (знаменитые задержки пенсий и зарплат бюджетникам в 1990-е годы) обеспечивает еще большее снижение обязательств в реальном выражении.

К сожалению, кредиторами государства в такой ситуации прямо или косвенно выступают граждане, и по их благосостоянию гиперинфляция и задержки выплат бьют весьма болезненно. Вот почему власти рано или поздно стараются стабилизировать денежную ситуацию в стране.

Частым следствием слабости национальной валюты и нежелания граждан иметь с ней дело является долларизация. **Долларизация** - это ситуация в экономике, при которой иностранная валюта широко используется внутри страны параллельно с национальной валютой, а иногда и вместо нее. В большинстве случаев этой иностранной валютой является именно доллар США, хотя евро достаточно активно вытесняет национальные валюты в небольших восточно-европейских странах, а австралийский доллар - в маленьких странах Океании. Пример долларизированных стран - Панама, Эквадор (отказались от национальной валюты в пользу доллара), Зимбабве и Венесуэла (страны с самой высокой инфляцией по версии базы данный ЦРУ . Многие страны СНГ также в определенные периоды своей истории являлись примерами долларизированных экономик. В странах с достаточно высоким уровнем долларизации экономики центральные банки рассчитывают показатель долларизации депозитов. Его измеряют как долю депозитов в иностранной валюте в общем объеме депозитов банковского сектора.

Банк России регулярно публикует этот показатель в своих докладах о денежно-кредитной политике и, как мы видим на графике ниже, его величина в последние годы достаточно устойчива после снижения 2016–2017 гг. вслед за скачком 2014–2015 гг.



Долларизация депозитов в российских банках, % (красная линия, правая шкала)

Источник: Доклад о денежно-кредитной политике Банка России, № 2 (34), апрель 2021

Деноминация национальной валюты - денежная реформа в стране, в ходе которой происходит изменение номинальной стоимости денежных знаков. Обычно деноминация проводится во время или после гиперинфляции с целью упрощения расчетов и в качестве наглядного показателя новой (разумной и эффективной) кредитно-денежной политики. Правда, сама по себе деноминация не гарантирует того, что новая кредитно-денежная политика стала действительно разумной и эффективной, а потому зачастую не становится окончанием валютного кризиса.

В новейшей истории России деноминация проходила в начале 1998 года , деноминации также проходили в большинстве постсоветских стран.

Российские купюры в 10 000 и 10 рублей до и после деноминации

Чемпионом по количеству деноминаций является Бразилия: с 1942 по 1994 год страна пережила шесть реформ, в которых вместе с номиналом национальной валюты менялось и ее название.

Дефолт государства (он же суверенный дефолт) представляет собой формальный отказ государства оплачивать свои обязательства. Дефолты обычно объявляются по долгу в той валюте, которую задолжавшее государство не может с легкостью произвести. Пример - драгоценные металлы при отсутствии своих рудников в прошлом или иностранная валюта в последнее время. Долг, номинированный в легко доступной для государства валюте, обычно выплачивается простым увеличением денежной массы. Пример - медь в прошлом или национальная валюта без привязки к золоту или иной якорной валюте в настоящее время.

Иными словами, дефолт обычно объявляют по внешним долгам, а внутренние долги обычно “лечат” инфляцией.

Иногда суверенный дефолт ошибочно описывают как банкротство государства. В чем принципиальная разница?

Шесть причин, по которым дефолт лучше, чем банкротство:

1. Страны не прекращают свою деятельность, после того как объявят дефолт.
2. Страны объявляют дефолт, когда сочтут нужным, а не тогда, когда у них реально кончаются деньги, поскольку реальные ежедневные затраты государства очень сложно подсчитать.
3. Объявляют дефолт одни люди (правительство), а испытывают тяготы в связи с введенными ограничениями другие (простые люди).
4. К странам не приходят коллекторы. Во всяком случае, на законном основании.
5. Страны невозможно вынудить продать свои уникальные национальные сокровища.
6. Кредиторам (как правило, это частные банки) довольно сложно обсуждать сложившееся положение со странами (особенно большими).

Иными словами, **дефолт** - это отказ государства обслуживать свои обязательства по старым правилам и ультимативное приглашение кредиторов к обсуждению новых правил. Следующая за дефолтом договоренность о новых правилах обслуживания долга (реструктуризация), как правило, облегчает долговое положение страны. Однако вводимые почти всегда жесткие процедуры бюджетной экономии делают непопулярным

правительство, объявившее дефолт. Дефолты, как и революции, обычно не щадят тех, кто их начал.

В России дефолт по внешнему и внутреннему долгу в национальной валюте (редкий случай!) был объявлен 17 августа 1998 года .

9.2.3. Регулирование

Деньги - очень важная часть экономики. От того, насколько хорошо они выполняют свои функции, зависит многое, в том числе и стабильность правительства. Поэтому правительства стремятся контролировать денежно-кредитную политику, а значит, и центральный банк, который ее осуществляет. Во многих странах (в том числе и в России) центральный банк - формально независимый от правительства орган. Однако вопрос о том, насколько реальна эта независимость, в той или иной степени актуален во всех этих странах.

На стоимость национальной валюты оказывают влияние не только внутренние причины, но и колебания международного валютного рынка. Иногда эти колебания становятся очень сильны, особенно для небольших по размеру экономик. Тогда центральному банку бывает проще ограничить конвертируемость своей валюты, чем справляться с ее взлетами и падениями.

Бывают ситуации, когда после долгих лет инфляции общество перестает верить в независимость центрального банка и платежеспособность правительства. Чтобы восстановить доверие к себе и к национальной валюте, центральный банк отказывается от проведения самостоятельной денежно-кредитной политики. Вместо этого он привязывает стоимость национальной валюты к стоимости одной или нескольких надежных валют. Или вообще отказывается от своей валюты в пользу чужой надежной.

Валютные режимы

Международный валютный фонд выделяет несколько различных валютных режимов (или режимов валютного курса), то есть тех правил, по которым происходит обмен национальной валюты на иностранную. Вот признаки наиболее часто встречающихся в настоящее время валютных режимов.

- **Фиксированный обменный курс** - официально установлена пропорция обмена национальной валюты, допускается минимальное временное отклонение от нее в одну или другую сторону. Может обеспечиваться законодательными ограничениями на конвертацию и валютными интервенциями центрального банка .
- **Плавающий обменный курс** - пропорции обмена национальной валюты, формирующиеся главным образом под воздействием спроса и предложения на международном валютном рынке. В некоторых случаях центральный банк также может корректировать плавающий курс с помощью валютных интервенций.
- **Валютный коридор** - официально установленные границы колебаний валютного курса, поддерживаются валютными интервенциями центрального банка.
- **Валютный совет** - официально приняты обязательства по неограниченному обмену национальной валюты на якорную иностранную валюту по фиксированному курсу. Самостоятельной денежно-кредитной политики страна не проводит.

- **Валютный союз** - вместо национальной валюты используется коллективная, также отсутствует самостоятельная денежно-кредитная политика.

Часто для сохранения валютного режима центральный банк прибегает к **валютным интервенциям** - целенаправленному воздействию центрального банка какой-либо страны на обменный курс национальной валюты, осуществляемому путем продажи или покупки крупных партий иностранной валюты.

Если центральному банку не удается сохранить установленный официальный курс (например, кончились золотовалютные резервы для интервенций), то происходит девальвация национальной валюты.

Девальвация - официальное понижение стоимости национальной валюты относительно других валют в рамках режима с фиксированным валютным курсом.

Существует и обратное явление - ревальвация, или официальное повышение стоимости национальной валюты относительно других валют в рамках режима с фиксированным валютным курсом.

Кому при девальвации жить хорошо?

Девальвация означает, что за одну единицу иностранной валюты теперь можно получить больше национальной валюты. В этой ситуации хорошо тем, кто получает доход в иностранной валюте, а тратит - в дешевой национальной. Например, иностранным студентам или фирмам, экспортирующим свою продукцию за рубеж. Далее →

9.2.4. Валюта больше, чем валюта

Это происходит, когда местные деньги меньше, чем деньги. Если национальная валюта не отвечает критериям надежности и ликвидности, то население страны будет стремиться заполучить иностранную валюту, этим критериям удовлетворяющую. Хорошие иллюстрации такой ситуации предоставляет история СССР и постсоветской России.

Советская валютная монополия

В Советском Союзе действовали государственная валютная монополия и монополия на внешнюю торговлю. Существовал официальный обменный курс Госбанка СССР, и вся поступавшая в страну валюта должна была в обязательном порядке обмениваться на рубли по этому курсу. Тем людям, которые зарабатывали иностранную валюту (морякам дальнего плавания, дипломатам, военным и техническим специалистам, командированным за рубеж), разрешали владеть ею исключительно на банковском счете. Воспользоваться этой валютой можно было в трех случаях:

1. во время следующей поездки за границу;
2. поменяв на рубли по официальному, сильно заниженному курсу (около 70 копеек за 1 доллар США в 1980-х годах при неофициальном курсе черного рынка около 4 рублей за доллар);
3. в виде специальных сертификатов (с 1964 года) или чеков (с 1977 года) в специализированных магазинах.

Самая известная и большая сеть таких магазинов называлась “Березка”. Там могли покупать товары иностранцы, расплачиваясь наличной валютой, или советские граждане, если у них были специальные валютные сертификаты или чеки. Сертификаты и чеки были номинированы в инвалютных рублях - особой расчетной валюте, использовавшейся для международных торговых операций.

Пользоваться наличной валютой советские люди не могли. Но очень хотели, поскольку в “Березках” можно было купить недоступные тогда большинству советских людей импортные потребительские товары (одежду, обувь, технику, продукты). Закономерно возник нелегальный черный рынок сертификатов/чеков и валюты, цены которого существенно отличались от официального. Если нелегальных торговцев (“валютчиков”) удавалось поймать с поличным, их сажали в тюрьму, а в особо вопиющих, по мнению властей, случаях расстреливали. Однако меньше “валютчиков” не становилось, как не становилось меньше тех, кто хотел воспользоваться их услугами.

В конце 1980-х годов началось ослабление ограничений на внутренний оборот валюты, а в ноябре 1991 года государственная валютная монополия была официально отменена.

«Мастер и Маргарита» как зеркало валютных предпочтений советских граждан

Одна из сюжетных линий романа М.А. Булгакова ["Мастер и Маргарита"](http://masterimargo.ru/book.html) происходит в советской Москве на рубеже 1920-1930-х годов. Дьявол, носящий в романе имя Воланд, с небольшой свитой появляется в Москве и на несколько дней поселяется в квартире по вымышленному адресу Садовая, 302-бис. За эти несколько дней Воланду предстоит узнать новых, советских москвичей, воздать по заслугам некоторым из них и провести традиционный бал нечистой силы. Что же говорит нам этот роман о валюте в жизни советских людей того времени? Далее →

Валютный режим в России

1 июля 1992 года в России был введен свободный курс рубля. С этого дня официальный курс доллара США (на тот момент 56 копеек) стал определяться по биржевому курсу (равному на тот момент 125 рублям).

Выездной обменный пункт валюты на Новом Арбате, 1993 год

Источник: © ИТАР-ТАСС/Станислав Панов

В это время в результате отмены фиксированных государственных цен на товары и услуги в стране была очень высокая инфляция, доходящая до 20–30 % в месяц. В таких условиях именно доллары США и некоторые другие валюты (их называли “твердыми” за то, что их стоимость не была подвержена инфляционному обесценению) становились лучшей, чем рубль, формой сбережений, общепринятой мерой стоимости и средством расчетов. Похожие процессы (долларизация) шли практически во всех странах с переходной экономикой. Однако именно огромная по площади Россия стала крупнейшим потребителем наличных долларов.

В 1994–1996 годах, согласно оценке Федеральной резервной системы США [1], в Россию ежегодно ввозилось около 20 миллиардов долларов США. Этот объем составлял более половины всех наличных долларов, вывозимых из США в тот период. К 2004 году объем долларовой наличности в России составлял 80 млрд долларов США. Таким образом, наша страна являлась крупнейшим держателем американской валюты после самих США [2]

Цены большого числа товаров в России устанавливались в иностранной валюте (прежде всего в долларах США). В магазинах при этом расплачивались в рублях по курсу, а где-то на рынках (в том числе и автомобилей) можно было расплатиться наличными долларами. Практически исключительно за доллары продавали в те времена и недвижимость.

1. Ruth Judson & Richard D. Porter, 1996. “The location of U.S. currency: how much is abroad?,” Federal Reserve Bulletin, Board of Governors of the Federal Reserve System (U.S.), vol. 82(Oct), pages 883–903, October. URL:// https://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/1996/1096lead.pdf
2. New estimates of U.S. currency abroad, the domestic money supply and the unreported Economy," MPRA Paper 34778, University Library of Munich, Germany. URL:// https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2735044

Курс доллара стремительно рос (“рубль падал”), бегство граждан от рубля нарастало… Чтобы как-то стабилизировать ситуацию, в июле 1995 года Банк России перешел от режима плавающего обменного курса к так называемому валютному коридору.

Год	Руб./доллар	Год	Руб./доллар	Год	Руб./доллар
1992	288	2002	31	2012	31
1993	931	2003	31	2013	32
1994	2203	2004	29	2014	39
1995	4554	2005	28	2015	61
1996	5124	2006	27	2016	66
1997	5785	2007	26	2017	58
1998	10	2008	25	2018	63
1999	25	2009	32	2019	65
2000	28	2010	30	2020	72
2001	29	2011	29		

Среднегодовой курс доллара в 1992–2020 годах

Источник: *Банк России*

Вы заметили резкое падение среднего значения курса доллара с 5785 рублей в 1997 году до 10 рублей в 1998 году? На самом деле курс доллара не упал, а вырос! Просто с января 1998 года в России проходила деноминация, в ходе которой номинал национальной валюты был сокращен в 1000 раз. Масштабный финансовый кризис, кульминацией которого стало объявление дефолта 17 августа 1998 года, привел к резкому повышению курса доллара.

Резервы Банка России истощались в ходе валютных интервенций по сохранению границ коридора, а “бегство от рубля” продолжалось. Поэтому границы валютного коридора регулярно сдвигались, и сам коридор зачастую был не горизонтальный, а наклонный.

С 2005 года Банк России при определении границ коридора стал ориентироваться на так называемую бивалютную корзину - сочетание стоимостей двух валют: доллара США (55 %) и евро (45 %).

В ноябре 2014 года официальная привязка курса рубля к каким-либо валютам была отменена. В настоящее время в стране действует плавающий валютный курс, определяемый колебаниями спроса и предложения на валютном рынке и проводимыми Банком России в особых случаях валютными интервенциями (подробнее об этом можно прочитать в разделе “Курсы валют” Интернет-приемной Банка России).

Нормативная рамка

Основными законами, регулирующими валютные отношения и валютные операции в России, являются федеральные законы Далее →

Раздел 9.3. Операции с валютой

К содержанию

9.3.1. Потратить

Это самая очевидная причина для покупки валюты: она вам нужна, чтобы потратить ее в заграничной поездке. Или на заграничном сайте, не выходя из дома, если уж на то пошло.

Наличные и безналичные

Для этого вы можете…

1. Купить наличную валюту еще в России

Это может быть удобно, потому что часто вам нужно за что-то заплатить сразу по прибытии в другую страну в аэропорту или на вокзале. Однако при покупке достаточно существенного объема валюты в российском банке вам, скорее всего, выдадут купюры крупного достоинства. Этими купюрами может оказаться сложно расплатиться в странах с развитой инфраструктурой для платежей банковскими картами (Европа, США). А если вам требуется относительно редкая валюта, купить ее может оказаться непросто.

Что нужно для покупки валюты в России

В настоящее время в России правила покупки иностранной валюты определяются [Федеральным законом "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма"](http://ivo.garant.ru/#%2Fdocument%2F12123862%2Fparagraph%2F92387%3A1). Согласно этому закону, чем больше сумма, которую вы хотите обменять на иностранную валюту (или наоборот, на рубли), тем больше сведений о вас должен будет запросить банк. В разные периоды действия закона эти правила были более или менее жесткими, с середины 2016 года порядок совершения обмена валюты таков. Далее →

Обратите внимание, что в России купля-продажа иностранной валюты должна производиться [1] только через банки, имеющие специальную лицензию Банка России на проведение операций с иностранной валютой (так называемые «уполномоченные банки»). А покупка иностранной валюты, например, «с рук» или в соседнем магазине запрещена. Именно через уполномоченные банки со специальной лицензией должны проходить и другие банковские операции с иностранной валютой.

2. Купить наличную валюту по прибытии в другую страну

В аэропорту или на вокзале практически всегда есть пункт обмена валют с удобным графиком работы. Это важно, потому что во многих странах рабочий день банков намного

1. ст. 11 Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»

короче, чем в России. Однако курс обмена в аэропорту может быть менее выгодным, чем в обменном пункте в обычном местном банке.

Даже если вы направляетесь не в Европу или США, хорошей идеей может быть покупка в России наличных долларов или евро. Обменивать эти валюты на местные обычно выгоднее, чем рубли.

3. Открыть рублевую или валютную банковскую карту

О том, как открыть валютный счет мы поговорим в другом параграфе этой главы, а пока зафиксируем, что по большинству рублевых счетов и привязанных к ним карт вы также можете совершать покупки в валюте.

Если вы приезжаете в страну с развитой инфраструктурой для платежей банковскими картами (Европа, США), платить по карте может быть самым простым и удобным вариантом.

Если ваша карта относится к международным платежным системам Visa или MasterCard , желательно, чтобы она была не самой простой в их линейке. По картам типа Visa Electron или MasterCard Maestro могут быть недоступны некоторые услуги.

В некоторых местах вашу карту могут отказаться принимать, как это иногда случается с картами российских банков.

Если ваша карта принадлежит российской платежной системе “Мир”, то перед поездкой уточните, будет ли она обслуживаться в той стране, куда вы направляетесь. Платежная система “Мир” развивается с 2016 года, ее география постепенно расширяется, но может не успеть за вами.

Не забудьте до поездки выяснить в своем банке, по каким правилам будет определяться курс, по которому будет происходить списание средств с вашей карты в заграничных поездках, если валюта вашего счета отличается от валюты операции. Иногда ваши деньги проходят двойную конвертацию, и каждый раз банк взимает с вас комиссию. Бывает так, что дата реального проведения операции во внутренней бухгалтерии банка (и реальный курс конвертации) отличается от даты прихода сообщения об операции (как правило, мгновенное СМС-сообщение). В этом случае реальный остаток на вашей карте может отличаться от того, что указано в последнем СМС-сообщении.

Важно! Отправляясь за рубеж, максимально подробно узнайте об особенностях платежей и возможных способах обмена валюты в той стране, куда вы собираетесь.

Если вы никуда не едете, а просто совершаете заграничные покупки через интернет, делайте это на известных торговых площадках. Это могут быть универсальные сайты типа ebay.com или aliexpress.com или специализирующиеся на чем-то конкретном магазины.

Чтобы не стать жертвой интернет-мошенников, хорошей идеей может быть использование отдельной карты именно для интернет-платежей. Деньги на эту карту следует класть непосредственно перед проведением платежа, и лишь необходимую для платежа сумму. Еще больше хороших идей см. в главе 5 “Расчеты и платежи” .

Внимание: фальшивка!

Фальшивые купюры могут попасть к вам на рынках или в маленьких магазинчиках, где нет оборудования для проверки подлинности купюр. Самый быстрый способ проверить

подозрительную купюру - посмотреть на просвет водяные знаки и ощутить характерную шероховатость. Если в подлинности купюры остались сомнения, откажитесь от нее, потребовав замену. Если подозрительная купюра все-таки оказалась у вас, сверьте ее характеристики с признаками подлинности соответствующих купюр. Эти признаки, как правило, перечислены на сайте Центрального банка в разделе “Банкноты и монеты” (Currency and Coin). Вы можете пройти по ссылке и посмотреть, как выглядит такой раздел на сайте центрального банка Индии

Фальшивые деньги нельзя обменять на настоящие, даже если вам удастся доказать, что вы получили их в честной сделке. А вот если вас поймают с поличным за попытку сбыть кому-то заведомо поддельную купюру, вас ждет уголовное наказание в соответствии со статьей 186 Уголовного кодекса Российской Федерации “Изготовление или сбыт поддельных денег или ценных бумаг” .

Правила ввоза и вывоза валюты

Планируя поездку с наличной валютой в кошельке, следует знать, что во многих странах существуют ограничения на максимальную сумму валюты, которую можно ввести или вывести из страны. В ряде стран такого предела не существует, но иностранные наличные свыше определенной суммы подлежат обязательному декларированию на таможне. Российское регулирование требует обязательно задекларировать ввозимую или вывозимую сумму наличной валюты, если она превышает эквивалент 10 000 долларов США на день декларирования на одного человека.

Для того, чтобы вывести из нашей страны наличную валюту в сумме, превышающей «пороговые» 10 000 долларов, придется доказать одно из двух. Либо то, что эта сумма была ранее ввезена в страну (и задекларирована). Либо то, что она была приобретена на территории России в уполномоченном банке (в этом случае необходимо предъявить подтверждающий покупку банковский документ).

Для того, чтобы ввести в Россию наличную валюту в сумме большей, чем эквивалент 10 000 долларов США, необходимо заполнить специальные формы. В них придется указать не только ввозимую сумму, но и дату, в которую эта валюта будет из страны вывезена. Нарушителю этих правил (к ним относится и отсутствие декларации, и ложные сведения в ней) положен административный штраф в размере от 50 до 200% незадекларированной суммы наличной валюты или ее конфискация. А за контрабандный ввоз валютной наличности в сумме, эквивалентной 20 000 долларов США и более, полагается уголовная ответственность (ст. 200.1 УК РФ).

9.3.2. Перевести

Довольно много операций с валютой совершается в виде переводов за границу. Большая часть от всех переводов, если судить по объему средств, - это пополнение российскими гражданами своих банковских счетов, открытых в зарубежных банках. Это часть большого явления, называемого вывоз капитала.

Вывоз капитала и платежный баланс

Платежный баланс - это система записей, которая описывает финансовые взаимоотношения страны с остальным миром. Далее →

Большая же часть людей осуществляет трансграничные переводы, чтобы переслать деньги родственникам или хозяину квартиры, которую планируют снять в отпуске.

Причем для этого вовсе не обязательно сначала приобретать валюту. Банк или платежная система, через которую вы посылаете деньги, примет у вас рубли и передаст нужному адресату валюту. Правда, в этом случае важно, по какому курсу происходит внутренняя конвертация в системе. Может оказаться выгоднее сделать все-таки валютный перевод или воспользоваться другим способом перевода.

Каждый из перечисленных ниже вариантов имеет свои ограничения по срокам (от нескольких минут до двух-трех дней), по максимальной разрешенной сумме (от 100 000 рублей до эквивалента 5000 долларов США), по комиссионным сборам (от 0 до 10 %), по месту и форме получения.

Стоит сказать, что крупные платежные системы сотрудничают с банками, электронными платежными системами и почтовыми службами в разных странах, а крупные банки и “Почта России” создали свои платежные системы (например, “Колибри” - Сбербанк России или “Форсаж” - “Почта России”). В настоящее время практически все способы перевода предполагают возможность отправить их через интернет не выходя из дома, а получить - в удобно расположенном банковском или почтовом офисе.

Важно! При выборе способа перевода примите в расчет все издержки, включая комиссию за конвертацию или обналичивание средств. Однако не стоит ориентироваться только на затраты, репутация платежной системы или надежность банка имеет куда более важное значение.

Российские и международные платежные системы

Например, Blizko , Contact , “Юнистрим” , “Вестерн Юнион” , “Золотая корона” …

Такие платежные системы - самый распространенный способ перевода для небольших и нерегулярных переводов в ближнее зарубежье. Получение перевода производится в пунктах выдачи платежной системы.

Российские и международные электронные платежные системы

Например, “ЮMoney” , Qiwi , Webmoney …

Переводы с одного электронного кошелька на другой внутри одной системы просты, быстры и дешевы. Однако получение перевода в наличной форме обычно сопровождается уплатой комиссии и может потребовать промежуточные операции, например по переводу средств на банковскую карту.

“Почта России”

Почтовые переводы можно оправить и получить всюду, где есть почтовые отделения. Причем получить перевод можно как наличным, так и безналичным способом. Почтовый перевод отправляется в конкретное почтовое отделение, но отправитель может заказать

услугу доставки перевода получателю на дом. Кроме того, для почтового перевода доступна услуга уведомления о вручении. Это может быть существенным при совершении каких-то важных платежей. Отправитель получит юридически значимое уведомление о выплате перевода получателю. Комиссия в случае обычного почтового перевода, как правило, чуть ниже, чем в случае платежных систем, однако срок может доходить до двух дней.

Банки

Перевод со счета на счет через привязанные к этим счетам банковские карты (особенно совершенный с помощью интернет-банка) также прост, быстр и дешев. Перевод со счета на счет без использования банковских карт может занять несколько дней и быть дороже (особенно совершенный в отделении банка и направляемый на счет в другом банке).

Банковский перевод на счет - единственный способ, пользуясь которым можно в течение одного дня перевести на зарубежный счет гражданина России любую крупную сумму. Но только если операция будет проведена между близкими родственниками, а доказательства родства представлены в банк. Если же отправитель и адресат – не родственники, то максимальная сумма перевода эквивалентна 5 000 долларов США.

Также банки предлагают перевод без открытия счета, но граждане России могут отправлять таким способом только рубли. Иностранную валюту переводом без открытия счета могут посылать только иностранные граждане.

Важно! Если у банка, через который вы делали перевод без открытия счета, отозвали лицензию до того, как банк перечислил ваши деньги получателю, то, скорее всего, получатель этих денег уже не увидит (хотя по закону “О защите прав потребителей” ваша обязанность совершить платеж будет считаться исполненной, если назначение платежа было потребительским, то есть вы платили за товары или услуги для себя).

9.3.3. Копить

Валютные резервы создают не только страны, но и люди. И вам стоит это делать, если вы хотите достичь одну или несколько из целей ниже.

Иметь валютный банковский счет

Если вы регулярно совершаете (или планируете совершать) какие-то операции с иностранной валютой, то многие из них удобно проводить через валютный банковский счет. На территории какой страны открывать такой счет, зависит от ваших целей и готовности выполнять требования российского законодательства в отношении счетов в иностранных банках.

Иметь или не иметь счет в зарубежном банке

Вы можете свободно открыть валютный счет в зарубежном банке, если являетесь гражданином Российской Федерации или имеете постоянный вид на жительство[#то есть являетесь российским резидентом с точки зрения валютного законодательства], а также не являетесь государственным служащим или иным лицом, подпадающим под ограничения федерального закона [«О запрете отдельным категориям лиц открывать и иметь счета (вклады), хранить наличные денежные средства и ценности в иностранных банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, владеть и (или) пользоваться иностранными финансовыми инструментами»](http://ivo.garant.ru/#%2Fdocument%2F70372954%2Fparagraph%2F1%3A0). Далее →

Регулирование валютных счетов в российских банках (и их филиалах за пределами страны) аналогично регулированию рублевых депозитов, и на эти счета также распространяется система страхования депозитов. Однако учет динамики валютного курса создает свои особенности. Например, для расчета страхового возмещения по валютному вкладу в рамках системы страхования сбережений сумма вклада с причисленными процентами пересчитывается по официальному курсу Банка России. При этом в качестве даты для такого пересчета фиксируется курс на день отзыва лицензии у банка, а не, например, на день реальной выплаты.

Понятно, что условия валютного счета нужно выбирать с учетом планируемого использования. Если вы собираетесь снимать со счета наличную валюту, обращайте внимание на комиссию за конвертацию. Если собираетесь использовать счет для дистанционной покупки валюты, выбирайте банк, в котором такие операции наиболее выгодны.

Пристальное внимание стоит обратить на комиссии, связанные с обслуживанием счета, особенно если речь идет о счете в евро или в других валютах с очень низкими процентными ставками. В России в настоящее время Гражданский кодекс запрещает начисление отрицательных процентов по депозитам. Поэтому банки могут идти на то, чтобы, сохраняя формально положительную ставку, «уводить» фактическую доходность депозита для вкладчика в отрицательную область с помощью комиссий. Такое поведение банков диктуется экономическими реалиями , и, как показывает врезка ниже, характерно не только для России. Однако вкладчики должны четко отдавать себе отчет в том, на каких условиях размещены их валютные сбережения.

Отрицательные ставки немецких банков в ноябре 2021 года

Согласно данным на 17.11.2021, собранным немецким порталом [Verivox](https://www.verivox.de/), 413 банковских организаций предлагали частным лицам отрицательные процентные ставки по депозитам на своих сайтах или в онлайн прейскурантах. Помимо этого, 22 банка взимали плату за ведение обычно бесплатного счета «до востребования», а некоторые банки и сберегательные кассы фактически устанавливали отрицательные процентные ставки, но не публиковали их в Интернете[#Источник этой информации и скриншота ниже] Далее →

Совершить крупную покупку в валюте

Если вы копите на зарубежную поездку или покупку современного мобильного устройства прямиком из США, то лучше делать это сразу в той валюте, в которой вам предстоят будущие

траты. Если сумма не очень большая, можно хранить ее дома. Для значительных сумм куда удобнее и выгоднее воспользоваться срочным валютным депозитом, если время предстоящих трат вам известно. Или депозитом с мягкими условиями возврата, если время будущих трат точно не определено.

Важно! Система страхования сбережений охватывает и валютные вклады, однако сумма страхового покрытия также не превышает 1,4 млн рублей (в пересчете по курсу). При этом курс, по которому будет осуществляться расчет и выплаты страхового возмещения, фиксируется именно на дату отзыва лицензии, а не, например, на дату выплаты.

Защититься от обесценения рубля

Если вы по каким-то причинам предпочитаете хранить свои сбережения дома, а не на депозите в банке, то в случае высокой инфляции в стране ваши рублевые сбережения будут обесцениваться. В такой ситуации может иметь смысл покупка долларов США или евро, стоимость которых не так сильно подвержена инфляции. Кроме того, и доллар, и евро - более дорогие валюты, чем рубль, поэтому купюр для хранения наличных долларов или евро нужно намного меньше, чем для хранения эквивалентной суммы в наличных рублях.

Важно! Курс выбранной вами валюты может не только вырасти, но и упасть, и вы можете потерять больше, чем если бы держали сбережения в рублях. Пример - курсы доллара и евро в 2016 году.

Сколько можно было заработать и потерять на стратегии кэрри трейд между долларом США и рублем в 2016 году

В январе 2016 года ставка заимствования долларов США для крупных международных банков находилась на уровне 1 % годовых. В это же время на российском фондовом рынке можно было приобрести государственные облигации федерального займа с доходностью 9 % годовых. Курс доллара в январе 2016 года равнялся 78 рублям за доллар США, а январе 2017 года - 60 рублей за доллар США. Сколько можно было заработать, применяя стратегию кэрри трейд? При каком изменении курса доллара стратегия станет убыточной? Далее →

.

Диверсифицировать свои резервы

Колебания курсов валют сложно предсказать. Чтобы уменьшить ущерб от нежелательного изменения курса какой-то одной валюты, хорошей идеей может быть разместить свои сбережения сразу в нескольких валютах. Независимо от того, в наличной или безналичной форме вы храните свои сбережения.

Важно! Выбирать валюту для вложений стоит не из всего многообразия валют, а из основных резервных - чтобы вы при желании без проблем могли найти покупателя на свои запасы.

Кроме покупки собственно иностранной валюты, можно приобрести ценную бумагу, номинированную в этой валюте. Примером являются корпоративные еврооблигации - ценные бумаги, выпускаемые иностранными компаниями от имени национальных предприятий и банков и размещаемые в первую очередь на зарубежных фондовых рынках. А также еврооблигации, выпускаемые Министерством финансов России. Приставка “евро” в названии свидетельствует лишь о том, что первые подобные бумаги появились в Европе. В настоящее время достаточно много подобных бумаг торгуется и внутри страны и в основном

имеет номинал в долларах США. Например, из 13 еврооблигаций Минфина, торгуемых на Московской бирже в 2020 году, 11 были номинированы в долларах США, а из 185 корпоративных еврооблигаций - в долларах США 116. Однако, покупая еврооблигацию, следует помнить, что в дополнение к валютному риску вы получаете и кредитный риск, связанный с надежностью ее эмитента. Как минимизировать этот риск, читайте дальше .

Еще одним способом вложить свои валютные сбережения является покупка недвижимости за границей. В этом случае динамика стоимости вложений зависит не только от динамики обменного курса, но и от колебаний рыночной оценки этой недвижимости. Впрочем, то же самое будет верно и при приобретении любого другого актива.

Помните о валютном контроле

Допустим, у вас есть валютные сбережения в зарубежном банке или иностранной финансовой компании, вы являетесь налоговым резидентом Российской Федерации и провели в России не менее 183 дней в течение календарного года. В таком случае вам необходимо оперативно информировать свою налоговую инспекцию о факте появления у вас банковского или брокерского счета в иностранной финансовой организации, а также об изменении реквизитов таких счетов или их закрытии. Делать это необходимо в течение 1 календарного месяца после фактического изменения или до 1 июня следующего календарного года, если в прошедшем году вы значительную часть года провели за рубежом.

Кроме этого, - до 1 июня следующего календарного года - требуется подавать в налоговую инспекцию отчет о движении средств на таких счетах: сколько было средств в начале года, сколько поступило и списалось в течение года и сколько осталось в конце. Однако, если финансовая организация находится на территории государства, с которой у России налажен автоматический обмен информации , то такой отчет подавать не нужно. Не нужно его подавать, и если общая сумма поступивших (или списанных) средств за отчетный год не превышает 600 000 рублей по курсу на 31 декабря отчетного года.

Разумеется, при получении дохода от зарубежных сбережений и инвестиций требуется заполнять и подавать налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ.

Хорошая новость заключается в том, что все эти документы можно подать не только посетив налоговую инспекцию или отправив их по почте, но и в своем личном кабинете онлайн, а на сайте ФНС можно прочитать более подробную информацию по этому поводу.

9.3.4. Занимать?

Копить валюту часто оказывается хорошей идеей. А занимать?

Поскольку банки принимают от населения валютные вклады, они обычно с удовольствием предоставляют эти средства в виде кредитов. Часто эти кредиты выглядят весьма заманчиво, поскольку процентная ставка по ним может быть меньше, чем по рублевым кредитам. Особенно выгодной низкая процентная ставка кажется для длинных и больших кредитов на покупку квартиры под залог покупаемого жилья, то есть для ипотеки.

Давайте вспомним, каким был курс доллара в 2009–2013 годах . Его значения колебались около отметки 30–32 рубля за доллар США. Процентные ставки по ипотечным кредитам в долларах США или евро были на 3–5 % меньше, чем по рублевым ипотечным кредитам.

Ситуация казалась беспроигрышной. До тех пор, пока в 2014 году доллар не начал стремительно расти и, соответственно, не начали стремительно расти рублевые выплаты по ипотеке.

Но, может быть, это был форс-мажор? Внезапные геополитические события, которые невозможно предугадать?

Проблема ипотечных кредитов в том, что они длинные. А проблема валюты - в том, что ее стоимость меняется. За 10–20–30 лет, на которые берется ипотечный кредит, стоимость валюты кредита почти наверняка изменится, возможно, неблагоприятным для вас образом. Через некоторое время эта стоимость, не исключено, вернется к прежним значениям. Но сумеете ли вы продержаться и выплачивать все это время повышенные взносы?

Валютные риски долгосрочных заимствований в валюте

Интересно, что история с резким удорожанием валютных кредитов в 2014 году повторила такую же историю 2008 года. Жаль, что урок 2008 года новые валютные заемщики не усвоили.

Важно понимать, что такая ситуация может случиться с любой валютой, даже известной своей надежностью и стабильностью. Так, до 2015 года в некоторых странах Европы была популярна ипотека в швейцарских франках. До тех пор, пока центральный банк Швейцарии не обманул рынок.

Как центральный банк Швейцарии обманул рынок

Швейцарский франк - национальная валюта Швейцарии и Лихтенштейна и одна из пяти основных резервных валют. До 2000 года валюта сохраняла привязку к золоту, причем за свою историю швейцарский франк был девальвирован только один раз - вслед за девальвацией фунта стерлинга, доллара США и французского франка в 1936 году. Все это сделало данную валюту очень привлекательной в ходе европейского финансового кризиса 2010 года. Чтобы ограничить чрезмерное удорожание своей валюты, которое бы сделало невыгодным продажу швейцарских товаров за рубеж, осенью 2011 года [Национальный банк Швейцарии](https://www.snb.ch) зафиксировал верхнюю границу курса франка к евро. Правда, сформулирована она была как нижняя граница курса евро к франку на уровне 1,2 швейцарского франка за евро. Далее →

.

Важно! Собираясь взять валютный кредит, думайте не только о процентной ставке, но и о возможном неблагоприятном изменении валютного курса. Берите кредиты только в той валюте, в которой вы получаете доход!

Раздел 9.4. Заработать на валюте

К содержанию

9.4.1. Инвестиции в валюту

Очень заманчиво выглядит возможность получить прибыль только потому, что купленная вами валюта (или ценная бумага, стоимость которой выражена в этой валюте) подорожала.

Валютные инвестиции - покупка валюты и валютных активов с целью получить прибыль в результате благоприятного изменения стоимости определенной валюты. Как правило, речь идет об относительно долгом сроке (от нескольких дней до нескольких месяцев) между началом вложений и получением прибыли.

Важно! Валютные инвестиции - это рискованные вложения, которые могут обернуться полной потерей вложенных средств в случае неблагоприятного изменения стоимости валютных активов.

Чтобы достичь успеха в валютных инвестициях, необходимо правильно предсказывать изменение валютных курсов. Какие идеи и методы могут вам в этом помочь?

9.4.2. Паритет покупательной способности

Самая очевидная инвестиционная идея заключается в том, чтобы покупать ту валюту, которая в будущем подорожает (а продавать ту, которая подешевеет). Для определения *недооцененных* или *переоцененных* валют иногда используют концепцию паритета (то есть равенства) покупательной способности валют.

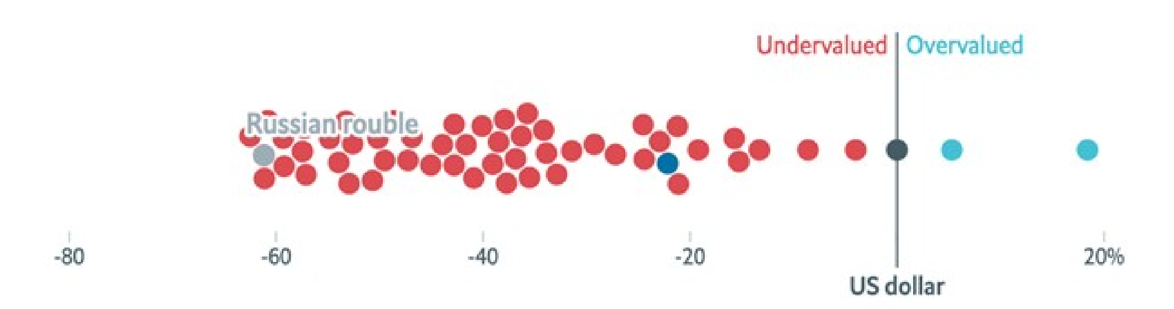
Согласно этой концепции, в долгосрочном периоде обменные курсы свободно конвертируемых валют должны измениться таким образом, чтобы на одну и ту же сумму денег можно было купить одинаковый набор товаров и услуг в разных странах (если не принимать во внимание транспортные издержки и возможные ограничения на перевозку товаров). То есть стоимость одинаковых товаров в «дешевой», недооцененной, валюте должна подняться. Должен вырасти обменный курс этой валюты: за нее станут давать больше единиц иностранной валюты. Стоимость товаров в «дорогой», переоцененной, валюте опустится. То есть снизится обменный курс этой валюты: за нее станут давать меньше единиц иностранной валюты.

Одним из самых ярких примеров использования паритета покупательной способности для оценки стоимости валют является «индекс бигмака». Его придумали в 1986 году в британском журнале The Economist для сопоставления стоимости валют разных стран

относительно доллара США, исходя из цены бигмака в этих странах. Выбор большого гамбургера от компании «Макдональдс» не случаен: ведь он производится во всем мире по одной и той же технологии.

Ниже приведены иллюстрации к значениям «бутербродного» индекса в январе 2020 года (данные обновляются дважды в год в январе и в июле).

Из 55 оцененных экспертами валют только швейцарский франк и норвежская крона расположены справа от «нулевой» серой линии, обозначающей стоимость доллара США. Остальные 53 валюты являются недооцененными. Причем российский рубль находится в числе наиболее недооцененных валют, вместе с южноафриканским рэндом, румынским леем и турецкой лирой.



Недооцененность (-) и переоцененность (+) валют относительно доллара США в январе 2020 года (российский рубль – серая точка, британский фунт – синяя)

Источник: [*The Economist*]

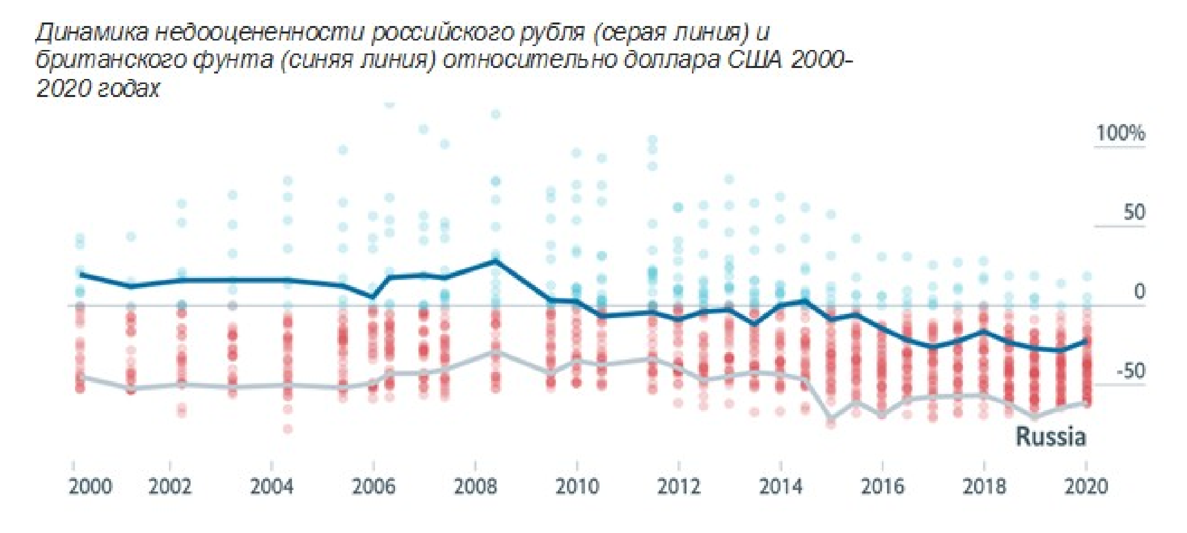
О чем нам говорит индекс бигмака?

Согласно данным, собранным журналом The Economist, в январе 2020 года средняя цена бигмака в США равнялась 5,67 доллара США, а в России - 135 рублей. Среднемесячный курс доллара в тот момент был равен 61,43 рубля за доллар США. Что можно сказать о стоимости двух валют? Далее →

Есть две проблемы с использованием паритета покупательной способности для принятия решений об инвестициях

Во-первых, выводы о стоимости валют зависят от того, какой товар принимается за меру стоимости. Например, существуют еще и индексы Ipad/IPhone, рассчитываемые с 2007 года австралийской финансовой компанией Commonwealth Securities на основании стоимости продуктов компании Apple (конкретные продукты за это время несколько раз менялись). Согласно этим индексам, большинство валют мира переоценено по сравнению с долларом США, а по индексу бигмака они недооценены.

Во-вторых, на следующей иллюстрации нетрудно увидеть, что российский рубль оставался недооцененным примерно на текущем уровне все 20 лет, которые мы можем видеть (серая линия на графике ниже).



Динамика недооцененности российского рубля (серая линия) и британского фунта (синяя линия) относительно доллара США 2000–2020 годах

Источник: [*The Economist*]

При этом на следующей иллюстрации видно, что большинство существенно недооцененных валют, как и российский рубль, оставались такими на протяжении 2000–2020 гг.

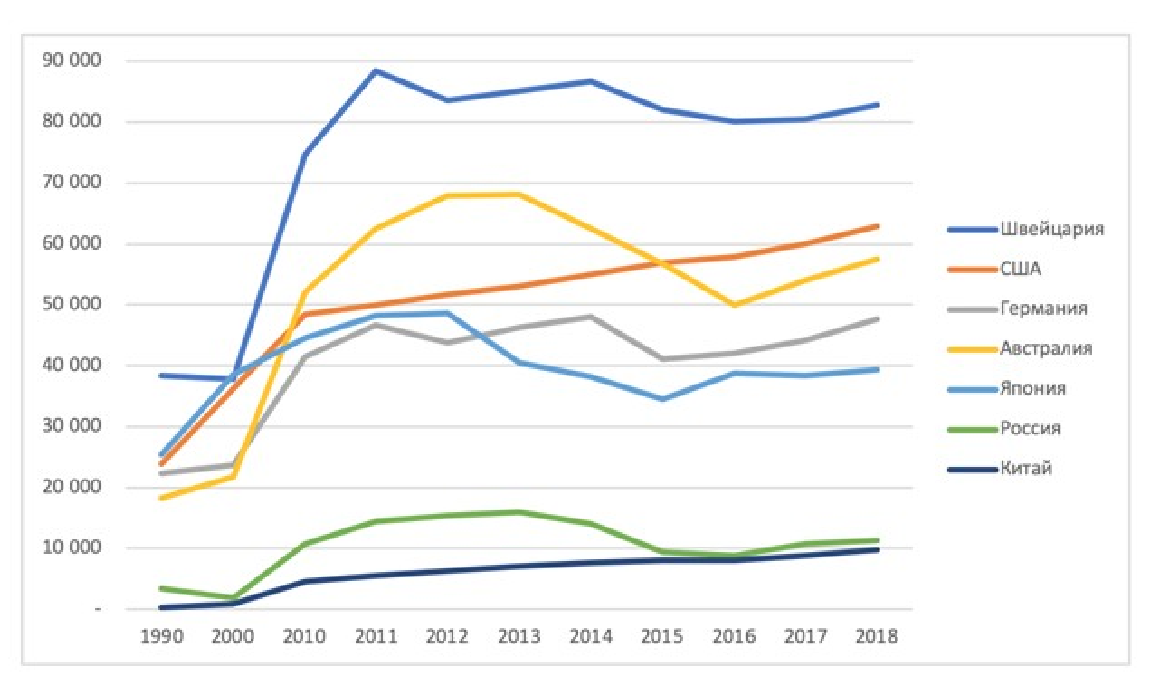
Country		2000 —— 2020	Under/over valued, %
China	Yuan		-44.9
Hungary	Forint		-46.9
Oman	Rial		-47.1
Poland	Zloty		-48.9
Vietnam	Dong		-49.8
Argentina	Peso		-49.8
Philippines	Peso		-50.5
Mexico	Peso		-53.1
India	Rupee		-53.2
Egypt	Pound		-53.4
Hong Kong	HK$		-53.5
Moldova	Leu		-54.4
Indonesia	Rupiah		-57.4
Taiwan	NT$		-57.5
Ukraine	Hryvnia		-58.1
Malaysia	Ringgit		-58.9
Azerbaijan	Manat		-58.9
Turkey	Lira		-61.0
Romania	Leu		-61.0
Russia	Rouble		-61.2
South Africa	Rand		-62.0

Динамика стоимости самых недооцененных валют относительно доллара США в 2000–2020 годах

Источник: [*The Economist*]

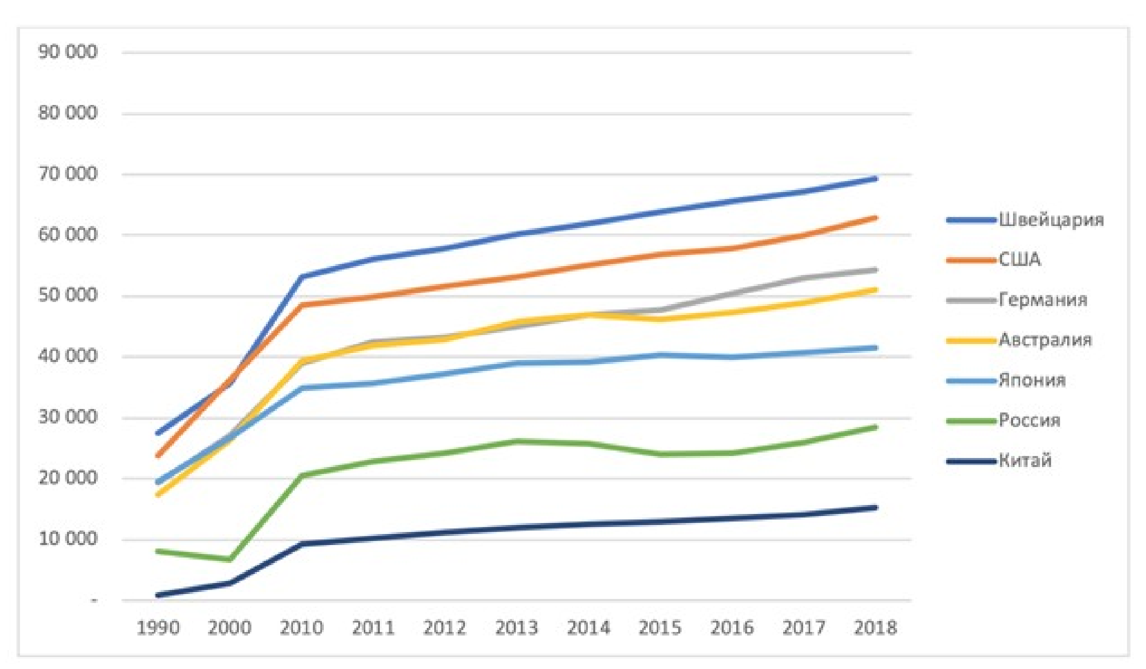
Таким образом, неравновесность стоимости каких-то валют вовсе не означает, что диспропорции исчезнут или хотя бы начнут сокращаться в сколько-нибудь обозримом будущем.

И хотя валютным спекулянтам паритет покупательной способности валют помочь не может, экономисты все же нашли хорошее применение этой концепции. Она используется для того, чтобы корректнее сопоставлять для разных стран те показатели, которые выражены в «деньгах». Ниже приведены 2 иллюстрации, показывающие ВВП на душу населения в 7 странах мира, пересчитанные в доллары США по обычному обменному курсу и по курсу с учетом паритета покупательной способности. Именно данные «по ППС» позволяют увидеть долгосрочную динамику подушевого ВВП в этих странах, неискаженную бурными колебаниями валютного рынка.



ВВП на душу населения в ряде стран мира в 1990–2018 гг., в долларах США

Источник: по данным *World Development Indicators*



ВВП на душу населения в ряде стран мира в 1990–2018 гг., в долларах США с учетом паритета покупательной способности валют

9.4.3. Инфляция и обменный курс

Одной из причин, по которой прогнозы обменного курса, рассматриваемые в предыдущем параграфе, редко оказываются точными, является тот факт, что в разных странах цены на товары растут с разной скоростью. Иными словами, в разных странах разная инфляция.

Существует двоякая связь инфляции и обменного курса.

С одной стороны, учтя разницу между «домашней» инфляцией двух стран, можно посчитать реальный обменный курс и спрогнозировать возможную динамику обменного курса между валютами этих стран.

Инфляция и обменный курс

В качестве примера давайте проанализируем обменный курс евро к рублю в 2002–2019 годах. Как раз в 2002 году единая европейская валюта начала обращение в наличной форме, и ее курс был примерно равен 27 руб. за евро. Начиная с этого года, разница в инфляции в России и в зоне евро составила такие величины:

Инфляция	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Рубль	15,8	13,7	10,9	12,7	9,7	9	14,1	11,6	6,8	8,4	5,1	6,8	7,8	15,5	7	3,7	2,9	4,5
Евро	2,3	2,1	2,2	2,2	2,2	2,2	3,3	0,3	1,6	2,7	2,5	1,3	0,4	0,2	0,2	1,5	1,8	1,2

Инфляция в России и в зоне евро

Источник: Международный валютный фонд

Инфляцию в России в 2002–2019 годах можно посчитать как 1,158 × 1,137 × 1,109 × 1,127 × 1,097 × 1,09 × 1,141 × 1,116 × 1,068 × 1,084 × 1,051 × 1,068 × 1,078 × 1,155 × 1,07 × 1,037 × 1,029 × 1,045 × 100 % = 484 %.

А инфляцию в эти годы в зоне евро как 1,023 × 1,021 × 1,022 × 1,022 × 1,022 × 1,022 × 1,033 × 1,003 × 1,016 × 1,027 × 1,025 × 1,013 × 1,004 × 1,002 × 1,002 × 1,015 × 1,018 × 1,012 × 100% = 135 %.

Как мы помним для того, чтобы получить индекс инфляции за определенный промежуток времени, нужно перемножить все индексы инфляции, входящие в этот промежуток времени. При этом, индекс вида 5 % необходимо преобразовать в индекс вида 1,05 или (1 + 5/100), а индекс вида - 5 % необходимо преобразовать в индекс вида 0,95 или (1 - 5/100).

Таким образом, рубль за эти годы обесценился в 3,59 (484 / 135) раза сильнее, чем евро, что говорит нам о том, что его «валютная стоимость» также должна была упасть. Соответственно реальный обменный курс евро к рублю к началу 2020 года «в ценах» 2002 года можно найти как 27 × 4,84 / 1,35 = 97 руб. за евро.

На самом же деле средний курс евро в январе 2020 года был примерно равен 69 руб. за евро. Что говорит нам о том, что расчеты на основе инфляции скорее могут помочь определить среднесрочный тренд, а не конкретное значение курса.

Однако между инфляцией и обменным курсом есть и обратная зависимость. Обесценение национальной валюты к ключевой для экономики иностранной валюте позволяет прогнозировать инфляционную динамику национальной валюты.

Это свойство основано на эффекте переноса динамики валютного курса в динамику цен, так называемом инфляционном переносе. На уровне отдельных компаний данный эффект работает в силу нескольких причин [1] . Во-первых, компании бывают вынуждены поднять цену при падении курса национальной валюты, если в их затратах велика доля импорта. Во-вторых, компании обычно учитывают аналогичное поведение своих конкурентов. Если компания не имеет большой доли импорта в затратах, однако ее импорто-зависимые конкуренты вынуждены повышать цену, то компания имеет большой стимул также повысить цену. Наконец, в третьих, решение компании об изменении цены зависит от того, насколько они могут поменять цену. Это определяется тем, насколько жесткие контракты связывают компанию с ее клиентами и насколько высока конкуренция на рынке в целом.

Для России, как и для многих стран, такой ключевой иностранной валютой является доллар США. Однако влияние динамики курса доллара США на инфляцию в нашей стране в последние годы устойчиво снижалось, что связано как с сокращением долларизации российской экономики, так и с переходом к инфляционному таргетированию как к главному принципу денежно-кредитной политики Банка России . Последний раз Банк России оценивал эффект инфляционного переноса в своих публичных документах в 2018 году [2] на уровне 0,1 на горизонте 3–6 месяцев. Это означало, что снижение в течение года номинального эффективного валютного курса на 1% приведет к повышнию годовой инфляции на 0,1%.

1. Оценка эффекта переноса валютного курса в цены на микроуровне. Аналитическая записка Департамента исследований и прогнозирования Банка России, Ноябрь 2017. http://www.cbr.ru/content/document/file/27763/analytic_note_171108_dip.pdf
2. «Доклад о денежнокредитной политике»,№ 3 (23),сентябрь 2018. http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/7822/2018_03_ddcp.pdf

Впрочем, ослабление эффекта инфляционного переноса в последние несколько лет характерно не только для нашей страны, но и для других развивающихся стран [1].

9.4.4. Кэрри трейд

В каждой стране национальную валюту можно одолжить и вложить под определенную процентную ставку. Обычно эти процентные ставки связаны с учетной ставкой (ставкой рефинансирования, ключевой ставкой) центрального банка. Валюту, которую можно одолжить под низкую реальную процентную ставку (например, взяв кредит в банке), называют валютой с низкой процентной ставкой. А валюту, которую можно вложить под высокую реальную процентную ставку (например, купив государственные облигации), называют валютой с высокой процентной ставкой.

Кэрри трейд - одна из стратегий инвестирования на фондовом и валютном рынке, при которой заимствования в валюте с низкой процентной ставкой конвертируют и инвестируют в валюту с высокой процентной ставкой. После получения процентного дохода инвестор вновь конвертирует средства в валюту с низкой процентной ставкой и отдает долг.

В английском языке стоимость владения активом (например, стоимость заимствования в случае валюты) называется термином carry. Слово trade переводится как торговля, обмен. Получается, что carry trade - это обмен низкой стоимости владения активом на высокую.

Подобная схема может действовать достаточно долго и быть весьма прибыльной. Так, к началу 2007 года объем средств, заимствованных в японских иенах под очень низкую процентную ставку для осуществления стратегии кэрри трейд, достиг 1 трлн долларов США. С ростом объема подобной торговли растет спрос на покупаемую валюту. Это делает валюту с высокой процентной ставкой более дорогой, а прибыль инвесторов растет и объем кэрри трейда увеличивается.

Но, как только курс покупаемой валюты начинает падать, вся прибыльность схемы рушится, поскольку при обратной конвертации инвестор получает меньше валюты, чем вкладывал. Инвесторы в срочном порядке пытаются ликвидировать свои позиции, пока падение не стало слишком большим. Но, поскольку все стараются сделать это примерно в одно и то же время, падение становится обвалом. Именно это случилось в октябре 2008 года, что привело к стремительному закрытию всех сделок по кэрри трейд с японской иеной.

Сколько можно было заработать и потерять на стратегии кэрри трейд между долларом США и рублем в 2016 году

В январе 2016 года ставка заимствования долларов США для крупных международных банков находилась на уровне 1 % годовых. В это же время на российском фондовом рынке можно было приобрести государственные облигации федерального займа с доходностью 9 % годовых. Курс доллара в январе 2016 года равнялся 78 рублям за доллар США, а январе 2017 года - 60 рублей за доллар США. Сколько можно было заработать, применяя стратегию кэрри трейд? При каком изменении курса доллара стратегия станет убыточной? Далее →

1. Тематический доклад Евразийского банка Развития «Эффектыпереноса валютных курсовна инфляцию в странах– участницах ЕАБР». Июнь 2019. https://eabr.org/analytics/special-reports/effekty-perenosa-valyutnykh-kursov-na-inflyatsiyu-v-stranakh-uchastnitsakh-eabr/

Интересно, что валютная ипотека - это не что иное, как использование стратегии кэрри трейд в действии. Заемщики берут кредит, номинированный в валюте с низкой процентной ставкой (доллары США, евро или швейцарские франки). А отдавать кредит они собираются валютой с высокими процентными ставками (рублями). Как только рубль обесценивается, объем рублевых платежей резко возрастает и оказывается не по карману заемщикам.

Любая, даже самая устойчивая в прошлом валюта может неожиданно резко потерять часть своей стоимости. А может также резко вырасти, и это также будет большой проблемой.

Важно! Кэрри трейд может быть прибыльной стратегией инвестирования, однако неожиданное неблагоприятное изменение валютного курса неизбежно приведет к убыткам. Если объем инвестиций критичен для вашего бюджета (как в ситуации с ипотечными кредитами), не берите на себя валютный риск!

Как центральный банк Швейцарии обманул рынок

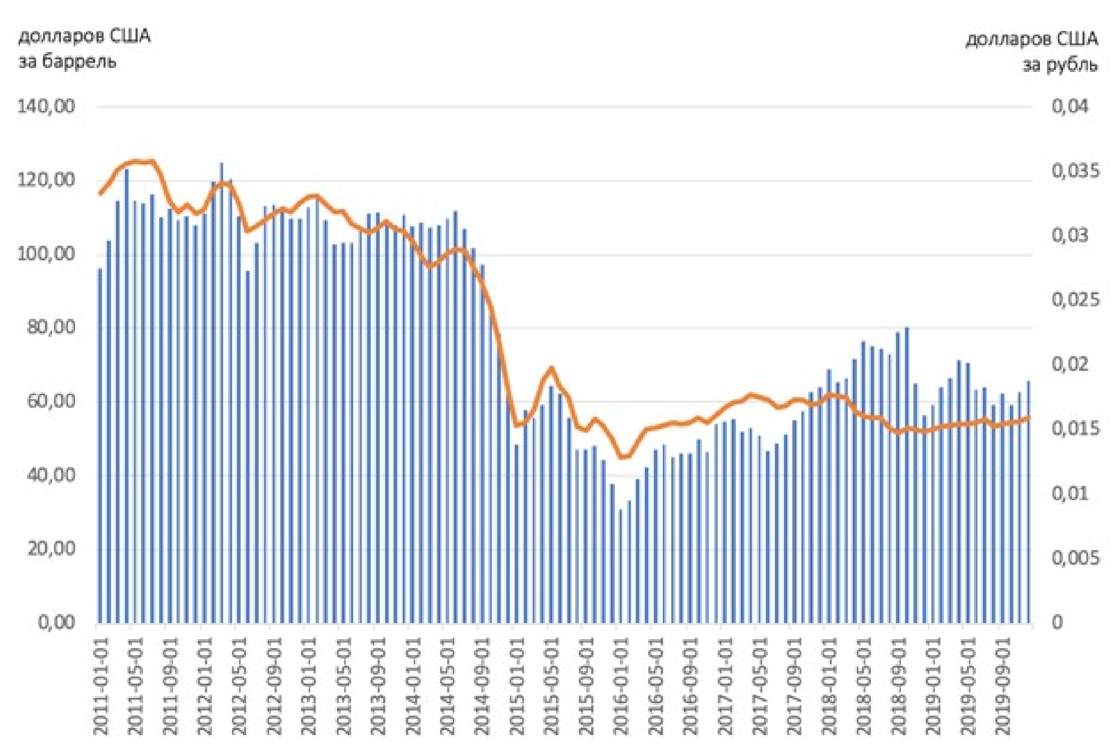
Швейцарский франк - национальная валюта Швейцарии и Лихтенштейна и одна из пяти основных резервных валют. До 2000 года валюта сохраняла привязку к золоту, причем за свою историю швейцарский франк был девальвирован только один раз - вслед за девальвацией фунта стерлинга, доллара США и французского франка в 1936 году. Все это сделало данную валюту очень привлекательной в ходе европейского финансового кризиса 2010 года. Чтобы ограничить чрезмерное удорожание своей валюты, которое бы сделало невыгодным продажу швейцарских товаров за рубеж, осенью 2011 года [Национальный банк Швейцарии](https://www.snb.ch) зафиксировал верхнюю границу курса франка к евро. Правда, сформулирована она была как нижняя граница курса евро к франку на уровне 1,2 швейцарского франка за евро. Далее →

.

9.4.5. Сырьевые (товарные) валюты

Есть страны, значительную долю экспорта (то есть продажи товаров или услуг за рубеж) которых составляет один товар или группа товаров сырьевого характера. Это нефть для России, Канады и Норвегии, железная руда и каменный уголь для Австралии, молочная продукция для Новой Зеландии и некоторые другие товары и страны. При этом поступления от экспорта данного сырья составляют существенный источник иностранной валюты, в которой производятся экспортные сделки. В результате цена экспортируемого товара на мировом рынке влияет на обменный курс национальной валюты, выраженный в расчетной валюте. Правда, происходит это не всегда, а только в те периоды, когда действие других влияющих на курс факторов невелико.

Традиционно цена нефти на мировом рынке устанавливается в долларах США. Поэтому в России бывают периоды достаточно точного совпадения изменений курса рубля в долларах США с изменениями мировой цены на нефть.



Цена на нефть марки Brent (синий, левая шкала) и обменный курс рубля к доллару США (оранжевый, правая шкала) в 2011–2019 годах

Источник: по данным Federal Reserve Economic Data , Банка России

9.4.6. Атака на фиксированные обменные курсы

На валютные курсы большое влияние оказывают политические и экономические события. Но даже если вы следите за новостями, предсказать влияние тех или иных событий на курсы валют, свободно обращающихся на международном валютном рынке, довольно сложно. Несколько проще это сделать для валют, которые имеют фиксированный обменный курс. Особенно если речь идет о такой ситуации:

- спрос на национальную валюту падает (например, из-за высокой инфляции внутри страны или высокой процентной ставки в соседней стране),
- а центральный банк сохраняет фиксированный курс на завышенном уровне и тратит на валютные интервенции золотовалютные резервы страны.

В этих условиях становится оправданной стратегия занимать слабеющую валюту, конвертировать и вкладывать в активы с высокой процентной ставкой. После того как центральный банк потратит значительный объем резервов на валютные интервенции и девальвирует валюту, можно конвертировать свои иностранные вложения в подешевевшую национальную валюту и получить прибыль.

Спекулятивная атака на валюту какой-либо страны - массированные продажи этой валюты как внутренними, так и внешними инвесторами. Как правило, целью подобных атак становятся валюты с фиксированным обменным курсом, поскольку денежные власти атакуемой страны вынуждены покупать национальную валюту за счет своих резервов. Как

только резервы истощаются, центральный банк вынужден девальвировать национальную валюту, и спекулянты фиксируют прибыль.

Удавшиеся спекулятивные атаки приводят к валютным кризисам. Одна из самых известных историй про удавшиеся спекулятивные атаки случилась осенью 1992 года. День, когда денежные власти Великобритании отказались от поддержки фиксированного обменного курса фунта стерлингов к немецкой марке, - 16 сентября 1992 года - получил название “черная среда”.

Почему Великобритания не вошла в зону евро

Эта история началась в 1979 году, когда ряд европейских стран в качестве подготовки к введению единой валюты создали Европейскую валютную систему. Ее суть заключалась в фиксации обменных курсов валют стран-членов с разрешенными колебаниями в 6 %. Великобритания в тот момент не присоединилась к системе, однако в конце 1980-х годов фактически проводила политику следования фунта стерлингов за немецкой маркой, надеясь снизить инфляцию в Британии до уровня ФРГ. А в октябре 1990 года Великобритания официально вступила в Европейскую валютную систему, зафиксировав курс фунта стерлингов на уровне 2,95 немецкой марки за фунт. Если курс фунта стерлингов опустился бы до уровня 2,773 марки, [Банк Англии](www.bankofengland.co.uk/) был обязан проводить валютные интервенции. Далее →

Но что происходит, если резервы центрального банка достаточно велики, а принимаемые меры для роста спроса на национальную валюту эффективны (например, убедительная программа борьбы с инфляцией или повышение учетной процентной ставки)? В этой ситуации атака спекулянтов оказывается бесплодной и приносит им убытки. Примером может служить история атаки на гонконгский доллар, начавшаяся в октябре 1997 года и продолжившаяся в январе, июне и августе 1998-го. Экстраординарные меры денежных властей, огромные валютные резервы страны и поддержка Китая позволила Гонконгу сохранить привязку своей валюты к доллару США. Спекулянты же (среди них и Джордж Сорос) понесли убытки.

9.4.7. Форвардные и фьючерсные контракты

На рынке существует инструмент, который позволяет более или менее точно судить о предстоящем изменении валютного курса. Речь идет о валютных форвардных и фьючерсных контрактах.

Валютный форвардный или фьючерсный контракт - это соглашение о покупке или продаже валюты, которое фиксирует сегодня курс и срок сделки в будущем. Фьючерсный контракт заключается на бирже, форвардный контракт - вне биржи. При этом цена такого контракта - это котировка, по которой в выбранный день будет произведена поставка иностранной валюты.

В чем смысл этих финансовых инструментов?

В возможности застраховаться от неблагоприятного изменения обменного курса, зафиксировав желательный курс на нужный срок.

Кому это может быть интересно?

- Импортерам и экспортерам, чей бизнес сильно, но по-разному зависит от изменений курса национальной валюты.
- Банкам, которые проводят крупные, но односторонние операции с иностранной валютой (например, принимают валютные депозиты, а выдавать валютные кредиты не могут из-за недостатка спроса).
- Валютным спекулянтам, которые по цене на фьючерсы и форварды пытаются прогнозировать будущие изменения обменного курса.

Фьючерсные и форвардные контракты не дают точного предсказания будущего движения курсов. Однако абсолютно точно говорят, как сегодня прогнозирует эти движения рынок. Ведь цена на фьючерсы и форварды растет только тогда, когда фирмы или банки уверены, что в выбранные месяцы реальный обменный курс будет еще выше. Причем прогнозируют изменения курса не экономические аналитики, а люди, которые вкладывают деньги и отвечают за свои прогнозы своими деньгами.

В России фьючерсные контракты на курс доллара США - российский рубль торгуются на Московской бирже . Предметом одного контракта является поставка 1000 долларов США, в названии указываются буквы Si, а также месяц и год поставки, например Si-6.22.

Например, 19 сентября 2019 года фьючерс на 1000 долларов США с поставкой 19 декабря 2019 года стоил приблизительно 64 800 рублей (то есть подразумеваемый обменный курс на эту дату был 64,8 рубля за доллар США), а официальный курс Банка России на 19 декабря 2019 года был равен 62,6 рубля за доллар США.

9.4.8. Как проигрывают на Форексе

Наверняка вы уже сталкивались с рекламой, предлагающей заработать на колебаниях валютных курсов. Может быть уже даже задумывались о том, чтобы начать действовать. Тогда читайте внимательно!

Forex и Форекс

Строго говоря, **Forex** (от англ. foreign exchange - зарубежный обмен) - это международный внебиржевой рынок обмена валютами по свободно формируемым ценам. Важно, что это рынок, сделки на котором между собой совершают организации (главным образом, крупные международные банки), а не люди. Тот же Джордж Сорос, конечно, гораздо более известен, чем управляемые им инвестиционные фонды, но все реальные операции совершали и совершают именно его фонды.

Существует более узкое понятие, часто употребляемое в русском написании. Форекс - это услуга, предоставляемая финансовой компанией:

- от своего имени и за свой счет;
- клиентам - физическим лицам;
- не на организованных торгах;
- с обязательным использованием клиентами возможности принимать на себя обязательства, размер которых превышает размер предоставленного компании обеспечения;

- по заключению сделок, предметом которых является одна или несколько валют или производные финансовые инструменты от этих валют.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг, предоставляющие такие услуги, называются форекс-дилерами. Обычно говорится, что такие финансовые компании предоставляют вам доступ на рынок Forex.

Что на самом деле предлагается?

С кем торгуем?

Настоящий рынок Forex - рынок банков и финансовых компаний. Клиенту - физическому лицу туда доступа нет. Поэтому все свои форекс-сделки клиент совершает именно с форекс-дилером. Он для клиента является продавцом или покупателем, той стороной, которая проигрывает, если выигрывает клиент.

Как торгуем?

Настоящий рынок Forex - оптовый. Минимальный лот (то есть объем покупки) обычно эквивалентен 100 000 долларов США. Что же делать обычному клиенту, если объем средств, которыми он готов рискнуть в этой игре, одна-две тысячи долларов? Для этого обязательным условием форекса является маржинальная торговля или пользование кредитным плечом. В данном контексте плечом называют величину соотношения между собственными средствами клиента и получаемыми для торговли взаймы от фирмы (подробнее о маржинальной торговле - в главе 8 “Фондовые рынки” раздел 3.3 “Торговля взаймы”).

Клиент получает в свое распоряжение в 50–100 раз больше средств, чем у него есть. Эта схема кажется привлекательной, потому что каждые 1–2 % колебаний курса в благоприятную для клиента сторону означают удвоение его вложений. Однако такое же маленькое отклонение курса в “неправильную” сторону означают полную потерю вложений. В любом случае, как только величина собственных средств клиента снижается ниже установленного фирмой порога, клиента просят довнести средства в необходимом размере (эта ситуация называется маржин кол (margin call).

Размер собственных средств, рублей	10 000
Плечо	100
Размер средств, доступных для торговых операций, руб.	1 000 000
Курс покупки, рублей за доллар	50
Валютная позиция, долларов	20 000
Колебания курса	1 %
Новая рублевая позиция, руб.	1 010 000
Прибыль, руб.	10 000
Прибыль, % к собственным средствам	100 %

Где торгуем?

В настоящее время торговля валютой и валютными активами происходят на валютных или универсальных биржах и специализированных электронных торговых площадках. Этих площадок несколько, там немного разные условия, немного разные цены… Торгуя через своего форекс-дилера (а напрямую, как мы помним, торговать не получится), клиент торгует через компьютерную торговую систему, предоставляемую и настраиваемую его форекс-дилером. У форекс-дилера много частных клиентов, которые с большой скоростью совершают сделки, чтобы поймать благоприятные движения валют. Намного быстрее и дешевле для форекс-дилера не совершать реальные сделки в интересах клиентов, а производить внутренние расчеты, просто засчитывая клиентам итоговый результат их сделок. Такая система называется внутренним клирингом, или “кухней” - на жаргоне самих форекс-дилеров. Есть форекс-дилеры, которые действуют фактически как брокеры, то есть реально совершают запрашиваемые клиентом сделки. Однако в случае больших движений рынка (как в истории со швейцарским франком в январе 2015 года) такие компании терпят огромные убытки и могут разориться. В любом случае обслуживание у таких фирм обычно дороже (ведь реальный брокер, в отличие от “кухни”, несет реальные затраты) и дольше, а проконтролировать реальность сделок у клиента все равно нет возможности.

По каким правилам?

“Кухни”, описанные выше, оставляют простор для форекс-дилеров в манипуляциях с ценами, по которым на самом деле проводятся расчеты для клиентов. В ряде стран они считаются мошенничеством и уголовно наказуемы. Но рынок Forex внебиржевой, на нем ограничено государственное регулирование, отчеты об операциях не публикуются, и оценить или доказать реальный масштаб внутреннего клиринга очень сложно.

По каким ценам?

Цены, которые видит клиент на экране торговой системы, предоставляемой форекс-дилером, не совпадают с ценами, которые видит в это же время клиент другого форекс-дилера. Даже клиенты одного и того же форекс-дилера могут видеть разные цены. Встречаются программные настройки, которые, считывая движение мышки к кнопке покупки, специально немного завышают предлагаемую цену. Как и в случае с внутренним клирингом, оценить и доказать реальный масштаб манипулирования ценами очень сложно.

С какими затратами?

Клиент всегда платит чуть дороже, если покупает, и получает чуть меньше, если продает. Разница - спред - составляет доход форекс-дилера. Кроме того, клиент должен платить за “перенос позиции” каждый раз, когда позиция остается открытой больше, чем на один торговый день.

С каким результатом?

Большая часть клиентов форекс-дилеров теряет свои деньги. Точно так же, как казино всегда остается в выигрыше, всегда остаются в выигрыше и форекс-дилеры. Случаи существенных

убытков для казино встречаются, но связаны они не с выигрышами игроков, а, например, с тем, что выступающий для привлечения публики в одном из казино Лас-Вегаса тигр изувечил дрессировщика. Случаи убытков и даже разорения форекс-дилеров также встречаются и связаны не с выигрышами клиентов, а с резкими движениями валют (например, швейцарского франка в январе 2015-го).

Большой плюс действующего российского законодательства в том, что в настоящее время невозможно проиграть больше, чем те средства, которые вы завели на свой торговый счет [1]. Если вы думаете, что это не очень большой прогресс законодательства, то прочитайте о том, сколько можно было потерять раньше.

Сколько можно было проиграть на Форексе?

В начале последнего рабочего дня 2015 года Денис Громов, начинающий частный форекс-трейдер из Казани, увидел, как ему показалось, прекрасную возможность заработать деньги. Заработать ему очень хотелось, поскольку, заведя на счет своего брокера 6 млн рублей (деньги за квартиру, полученную его женой по наследству), Громов к тому времени уже потерял 400 тысяч рублей. Далее →

По каким законам?

До принятых в 2014 году поправок к закону "О рынке ценных бумаг" (статья 4.1 "Деятельность форекс-дилера") игры на форекс в России не регулировались никак. Практически все финансовые компании, предоставлявшие такие услуги, были зарегистрированы за границей в странах с налоговыми льготами. Большим минусом для клиента было то, что в случае судебного разбирательства с компанией судиться ему предстояло по законам и в судах совершенно другой страны.

Теперь надзор за деятельностью форекс-дилеров входит в задачи Банка России. А вступившие в силу с 1 января 2016 года поправки формально ориентированы на защиту клиентов, на ограничение общего числа и объемов деятельности форекс-дилеров и на возвращение их бизнеса в Россию. Правда, бизнес-модель форекс-дилеров в законе "О рынке ценных бумаг" изначально описана так, что никаких реальных сделок с валютой не происходит, а клиенту продается производный финансовый инструмент, цена которого зависит от изменения курса соответствующей валюты.

Налоговые льготы в других странах помогали не только форекс-дилерам не платить российский налог на прибыль, но и их клиентам не платить российский подоходный налог в случае получения дохода. Для форекс-рынка это очень важно, поскольку согласно 220.1 статье Налогового кодекса РФ , в отличие от ценных бумаг, торгуемых на организованных рынках, то есть биржах, по инструментам рынка Форекс налог исчисляется со всего полученного клиентом дохода без вычета убытков (а их ведь обычно куда больше).

В результате существенный объем сделок на рынке Форекс по-прежнему проходит на зарубежных рынках, где налоги ниже, регулирование слабее и нет практически никакой

1. "В случае если учитываемых на специальном разделе номинального счета денежных средств физического лица, не являющегося индивидуальным предпринимателем, недостаточно для удовлетворения требований форекс-дилера, требования форекс-дилера, не удовлетворенные за счет указанных денежных средств, считаются погашенными" (п. 11 статьи 4.1 Закона № 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг").

защиты для клиента в случае недобросовестного поведения фирмы. Которое, впрочем, почти невозможно доказать.

Интерактивный график - калькулятор валютного займа

Давайте посмотрим, что будет происходить с задолженностью, номинированной в иностранной валюте, при изменении валютного курса.

Валютные риски долгосрочных заимствований в валюте

На самом левом высоком графике оранжевым цветом показан размер общей задолженности в валюте с учетом процентной ставки по кредиту и его длительности. Верхняя зеленая часть этого графика – та же сумма в рублях (наведите на закрашенную область, если хотите узнать точную сумму).

Правая часть высокого графика показывает, как изменилась первоначальная рублевая задолженность при обесценении или укреплении рубля (то есть при росте или падении обменного курса, соответственно). Обратите внимание, что при увеличении процента, на который обесценился рубль, визуально уменьшается именно столбик со старой рублевой задолженностью, а вот «размер» шкалы с числовыми значениями для новой суммы растет.

График с низкими столбиками в правой части страницы показывает синхронно рассчитываемые размеры ежемесячных платежей в рублях и в валюте – первоначальные и при изменении обменного курса.

Конечно, возможны разные варианты развития событий, но в течение нескольких лет сильные изменения курса будут наверняка. Вот почему не стоит брать крупный для своего бюджета кредит в той валюте, в которой вы не получаете доход.

Подведем итоги

К содержанию

Резюме

- Денежная единица государства называется валютой. На ее стоимость оказывает влияние способность государства платить по своим долгам, конвертируемость валюты, денежно-кредитная политика государства и множество других факторов.
- Операции с иностранной валютой нужно совершать, если вы четко понимаете конкретные задачи, которые собираетесь решить. Это может быть оплата товаров и услуг, сбережения в случае предстоящих валютных трат или диверсификация сбережений. Это могут быть инвестиции, однако даже самые продуманные из них могут обернуться убытком.
- Для решения своих задач выбирайте самый подходящий инструмент: наличную валюту, валютный вклад с привязанной к нему пластиковой картой, еврооблигацию российского банка, фьючерс…
- Предсказать изменение стоимости валюты в будущем, как правило, очень сложно, хотя существуют теоретические и практические рекомендации по тому, как это можно делать.
- Игры на Форексе - прямой аналог азартным играм в казино. Каждый выигрыш клиента - редкая удача, каждый проигрыш - закономерный итог конструкции бизнеса.

Полезные советы

- Покупай ту валюту, которую сможешь потратить или продать.
- Сберегай ту валюту, которая будет нужна.
- Занимай ту валюту, в которой получаешь доход (еще раз об этом в коротком видео наших партнеров.

Валютный кредит

- Хочешь заработать на валюте - будь готов потерять.

Дополнительные материалы

К содержанию

Осторожная Саша

Второкурсница Саша в феврале решила поехать после летней сессии в Санкт-Петербург. Чтобы не потратить отложенные на поездку деньги, девушка 3 февраля купила 250 долларов США, заплатив 14 950 рублей. 7 июля она продала доллары США, получив 15 260 рублей. Какова годовая доходность операции Саши?

Решение:

26+31+30+31+30+7 = 155 дней - срок хранения долларов.

$$\frac{15260 - 14950}{14950} \times \frac{365}{155} \times 100\% = 4,9\%$$ - годовая доходность операции [1] .

Ответ: годовая доходность операции Саши - 4,9 %.

Валютные коды

Всего в мире существует около 180 национальных и коллективных валют. Как не запутаться в их названиях и легко отличать австралийский доллар от новозеландского, канадского и восточно-карибского? Для этого используют международный код валюты из трех латинских букв.

Эти коды были разработаны для международного стандарта ISO 4217 , рекомендованного к использованию с 1978 года. Во многих странах (в том числе и в России) существуют и свои

1. Можно упростить подсчет срока хранения долларов, заметив, что он составляет почти пять месяцев, и вместо дроби (365/155) использовать дробь (12/5). Разница в результате для небольших вложений ничтожна.

классификаторы валют, однако они отличаются от ISO 4217, главным образом детальностью представления информации.

Для валют, наиболее часто используемых в валютных операциях, кроме кода из ISO 4217 может использоваться специальный значок-символ.

Валюта	Код	Символ
Российский рубль	RUR	₽
Доллар США	USD	$
Евро	EUR	€
Фунт стерлингов	GBP	£
Швейцарский франк	CHF	₣
Японская иена	JPY	¥
Австралийский доллар	AUD	A$
Новозеландский доллар	NZD	NZ$
Канадский доллар	CAD	C$
Восточно–карибский доллар	XCD	EC$

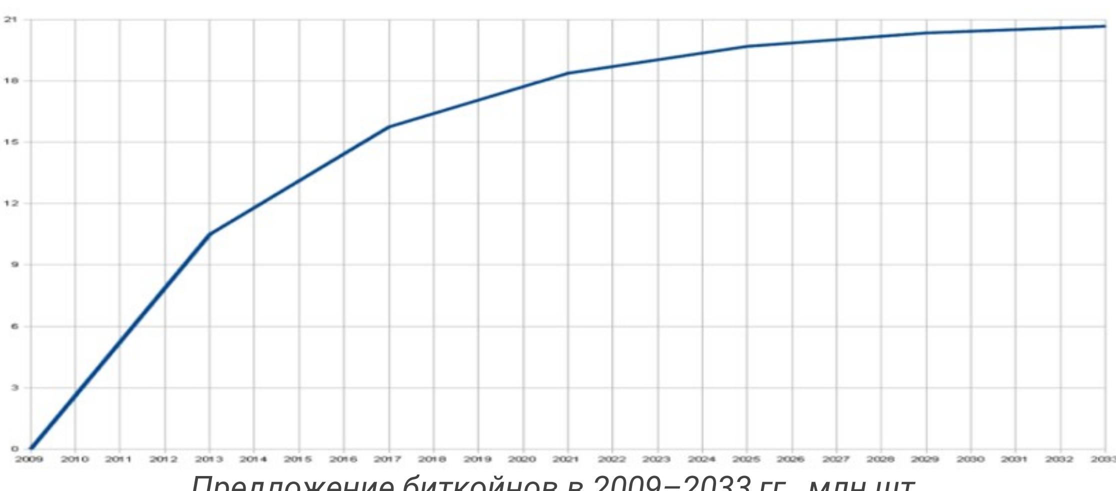
Примеры международных кодов и символов валют

На территории обращения этих валют в ситуациях, когда однозначно имеется в виду национальная валюта, часто используется просто символ “$”.

Биткойн

Первоначальной целью создания биткойна было преодоление проблемы взаимного недоверия партнеров, между которыми осуществляется цифровая сделка по передаче прав собственности, а также ненадежности канала связи, по которому осуществляется эта сделка. Поэтому биткойны создаются в результате цифрового взаимодействия множества пользователей, каждый из которых по статусу равен всем прочим, и на основании открытого цифрового кода. Каждый может убедиться в подлинности кода, но никто не может его контролировать или скорректировать.

Для того чтобы никто не мог воздействовать на предложение биткойнов, их создатели запрограммировали эмиссию до 2140 года в соответствии с правилом убывающей геометрической прогрессии таким образом, что общее число биткойнов не сможет превысить 21 млн.



Предложение биткойнов в 2009–2033 гг., млн шт.

Источник: [wikipedia.org]

Каждая порция биткойнов – это зашифрованная запись об их количестве, которая хранится на своем зашифрованном месте (отсюда и название – криптовалюта). Чтобы получить доступ к конкретным биткойнам, нужно обладать цифровым ключом, открывающим этот шифрованный адрес. Если утеряны ключи, то навсегда утерян и доступ к биткойнам.

Чтобы переслать биткойны на какой-то новый адрес (свой или чужой), нужно совершить транзакцию. Транзакция в данном случае – это операция, которая в открытом виде содержит информацию о том, какое количество биткойнов уходит, с какого цифрового адреса и на какой цифровой адрес. Транзакции объединяются в блоки, а блоки – в цепочки, которые записываются в общую базу данных (по-английски такая технология называется blockchain), при этом по цепочкам этих блоков можно проследить все когда-либо совершенные транзакции с биткойнами.

Чтобы создать блок, необходимо выполнить некоторую цифровую вычислительную задачу, посильную только весьма производительным процессорам (в настоящее время выпускают специальные процессоры, разработанные для майнинга биткойнов). За создание блоков владельцу процессоров предусмотрено вознаграждение новыми биткойнами (именно так происходит их эмиссия). В 2009 году вознаграждение было равно 50 биткойнам, но после создания каждых 210 тысяч новых блоков (приблизительно каждые четыре года) сумма вознаграждения уменьшается в два раза. Кроме того, часть полученных биткойнов можно оставлять себе в качестве комиссионных при проведении следующих транзакций (сумму комиссионных устанавливает заказчик операции, а не ее исполнитель).

Каждый человек может иметь множество шифрованных адресов и ключей для биткойнов. Шифрованный адрес, на который пересылаются биткойны, не содержит никакой информации о его владельце, однако крупные интернет-компании способны достаточно точно установить владельца адреса, если он совершает большую часть своих операций с биткойнами через один адрес.

Интересно, что, хотя биткойны – это цифровая валюта, время от времени выпускаются в обращение металлические или пластиковые монеты, содержащие информацию о зашифрованном адресе и лежащих на нем биткойнах, количество которых соответствует номиналу монеты.

Кому при девальвации жить хорошо?

Девальвация означает, что за одну единицу иностранной валюты теперь можно получить больше национальной валюты. В этой ситуации хорошо тем, кто получает доход в иностранной валюте, а тратит - в дешевой национальной. Например, иностранным студентам или фирмам, экспортирующим свою продукцию за рубеж.

А вот тем, кто должен тратить иностранную валюту, получая дешевую национальную, плохо. Например, фирмам, импортирующим что-то из-за границы. Или тем, кто должен посылать деньги далеким родственникам.

Тем, у кого были долги в национальной валюте, повезло: долги обесценились. Тем, у кого были сбережения в национальной валюте, не повезло: они тоже обесценились.

При девальвации в стране растет экспорт и падает импорт. А если девальвация длится несколько лет, то внутри страны начинают создаваться те производства, которые этот импорт замещают. Например, в периоды девальвации рубля в России активно развивалось производство бытовой техники и мебели, повторяющей зарубежные образцы. Похожего эффекта роста импортозамещения можно добиться и искусственным ограничением импорта. Например, в результате санкций на ввоз европейских сыров в Россию сыры по похожей технологии успешно начали производиться в нашей стране.

Поскольку девальвация приводит к росту цен на импортируемые из-за рубежа товары, то при достаточно большом потреблении таких товаров в стране растет и инфляция. А вместе с ней, как правило, и процентные ставки.

В итоге оказывается, что девальвация - довольно удобный инструмент экономической политики, так как позволяет стимулировать производство, обесценить внутренние долги (что бывает необходимо, если население, или правительство, или бизнес сильно закредитованы). Проблема, однако состоит в том, что часто правительства начинают “гонку девальваций”, пытаясь найти источник экономического роста за пределами страны, а не путем необходимых внутренних реформ.

«Мастер и Маргарита» как зеркало валютных предпочтений советских граждан

Одна из сюжетных линий романа М.А. Булгакова “Мастер и Маргарита” происходит в советской Москве на рубеже 1920–1930-х годов. Дьявол, носящий в романе имя Воланд, с небольшой свитой появляется в Москве и на несколько дней поселяется в квартире по вымышленному адресу Садовая, 302-бис. За эти несколько дней Воланду предстоит узнать новых, советских москвичей, воздать по заслугам некоторым из них и провести традиционный бал нечистой силы. Что же говорит нам этот роман о валюте в жизни советских людей того времени?

Среди второстепенных персонажей романа мы встречаем Никанора Ивановича Босого, председателя жилищного товарищества того московского дома, где поселился Воланд. Босой соглашается сдать свободные комнаты Воланду, получив баснословную оплату по договору и 400 рублей в качестве взятки. В наказание за то, что “он выжига и плут”, один из помощников Воланда организует анонимный звонок с сообщением о том, что Никанор

Иванович занимается спекуляцией валютой. К Босому приходят, находят спрятанную взятку (она по воле нечистой силы действительно превратилась в 400 долларов США) и увозят с собой. После короткого допроса Никанора Ивановича отвозят в клинику для душевнобольных, где ему снится яркий и правдоподобный сон.

“Сон Никанора Ивановича” занимает отдельную главу романа и посвящен описанию своеобразного театра для уже заросших бородами мужчин (женское отделение театра также упоминается), которых постоянно убеждают сдавать спрятанную валюту (“вот уже полтора месяца вы сидите здесь, упорно отказываясь сдать оставшуюся у вас валюту, в то время как страна нуждается в ней, а вам она совершенно ни к чему”). В историю Босого о подброшенных долларах никто не верит, потому что “подбросить могут … ребенка, анонимное письмо, прокламацию, адскую машину, мало ли что еще, но четыреста долларов никто не станет подбрасывать, ибо такого идиота в природе не имеется”.

Во второй части романа два помощника Воланда заходят в один из московских торгсинов (расшифровывается как “торговля с иностранцами”). Этот магазин наполнен продуктами и товарами (“Сотни штук ситцу богатейших расцветок виднелись в полочных клетках. За ними громоздились миткали и шифоны и сукна фрачные. В перспективу уходили целые штабеля коробок с обувью…”), продающимися исключительно за валюту. По-видимому, обычные люди не слишком любили эти магазины, во всяком случае разгром одного из них двумя подручными дьявола, к которым присоединились и посетители - советские граждане, Булгаков описывает с нескрываемым удовольствием.

В целом иностранная валюта для советских людей того времени - предмет вожделения и средство доступа к дефицитным товарам, из-за владения которыми можно было серьезно испортить себе жизнь.

Нормативная рамка

Основными законами, регулирующими валютные отношения и валютные операции в России, являются федеральные законы

“О валютном регулировании и валютном контроле” ,

“О банках и банковской деятельности” ,

“О рынке ценных бумаг” ,

“О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма” ,

“О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации” .

“О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации” .

Что нужно для покупки валюты в России

В настоящее время в России правила покупки иностранной валюты определяются Федеральным законом “О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных

преступным путем, и финансированию терроризма” . Согласно этому закону, чем больше сумма, которую вы хотите обменять на иностранную валюту (или наоборот, на рубли), тем больше сведений о вас должен будет запросить банк. В разные периоды действия закона эти правила были более или менее жесткими, с середины 2016 года порядок совершения обмена валюты таков.

Сумма операции в рублях или эквивалент в валюте	Требуемые документы
До 40 000 рублей	Без документов
40 000 – 100 000 рублей	Паспорт
Свыше 100 000 рублей	Паспорт и заполнение анкеты (подробность определяется правилами банка, может включать адрес проживания, ИНН, место и адрес работы, контактный телефон)

Порядок проведения валютно-обменных операций

Курс обмена может иметь значение при обмене крупных сумм. Даже у одного и того же банка котировки могут отличаться в зависимости от того, нужны ли вам купленные средства в наличной или безналичной форме и как - лично в обменном пункте или через интернет-банк - вы совершаете операцию. По общему правилу, чем больше сотрудники банка должны будут с вами общаться, тем дороже для вас будет эта сделка.

Услуги по купле-продаже наличной и безналичной валюты предлагают не только банки, но и разнообразные онлайн-сервисы. В том числе международные WebMoney и PayPal , российские “ЮMoney” и Qiwi . Еще одними поставщиками услуг по онлайн-конвертации валюты являются системы перевода денежных средств (например, “Золотая корона” , Contact).

Иметь или не иметь счет в зарубежном банке

Вы можете свободно открыть валютный счет в зарубежном банке, если являетесь гражданином Российской Федерации или имеете постоянный вид на жительство [1] , а также не являетесь государственным служащим или иным лицом, подпадающим под ограничения федерального закона «О запрете отдельным категориям лиц открывать и иметь счета (вклады), хранить наличные денежные средства и ценности в иностранных банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, владеть и (или) пользоваться иностранными финансовыми инструментами» .

Но следует иметь в виду несколько важных моментов.

Начнем с того, что владельцы счетов в иностранных банках должны подавать в налоговую инспекцию специальную декларацию с информацией обо всех имеющихся зарубежных счетах и полном движении средств по ним. Из этого правила есть два счастливых исключения. Во-первых, с 2018 года освобождены от обязательного декларирования те, кто проживает не в России более 183 дней в году. Во-вторых, информацию по счетам можно не

1. то есть являетесь российским резидентом с точки зрения валютного законодательства

декларировать, если счет открыт в банке, расположенном в одной из стран ЕАЭС или в одной из 79 стран или 12 территорий, с которыми у России осуществляется автоматический обмен финансовой информацией . Правда, при этом должно выполняться еще одно из условий на выбор: либо общая сумма денежных средств, зачисленных (списанных) на указанный счет за отчетный год, не превышает эквивалента 600 000 руб., либо остаток денежных средств на указанном счете по состоянию на конец отчетного года не превышает той же самой суммы, если в течение истекшего года зачисление денежных средств на него не осуществлялось.

Кроме того, российским законодательством разрешены не все операции с валютой. Их список в явном виде перечислен в статье 12 закона «О валютном регулировании и валютном контроле» . Например, можно получать на свой счет заработную плату или стипендию, можно переводить денежные средства от резидента резиденту. А вот зачислять на свой счет средства нерезидентов, полученные от продажи или аренды недвижимости, займы и кредиты, доходы от ценных бумаг можно только если ваш иностранный банк расположен опять-таки либо в одной из стран ЕАЭС [1] , либо в одном из государств с налаженным автоматическим обменом финансовой информацией с Россией. Можно отметить, что к числу «запрещенных» государств, банки которых не должны зачислять вам ваши деньги, относятся, например, США, Великобритания, Вьетнам, Таиланд, Черногория, Литва…

Может случиться так, что какие-то совершенные вами операции, отраженные в отчете для налоговой инспекции, не окажутся в списке разрешенных. В этом случае вам грозит штраф от 75 % до 100 % от суммы проведенной операции (ч. 1 ст. 15.25 КоАП РФ).

Наконец, имейте в виду, что вы также будете обязаны уплатить налог на доходы физических лиц по всем доходам, полученным на эти счета. Важный момент: доходы учитываются в рублевом эквиваленте! Может оказаться, что операция в иностранной валюте принесла вам нулевой доход или даже убытки, но из-за скачка обменного курса возникла положительная рублевая курсовая разница - и налог все равно придется уплатить. Штраф за нарушение порядка предоставления отчета о движении денежных средств по счету в зарубежном банке составляет от двух до трех тысяч рублей (ч. 6 ст. 15.25 КоАП РФ).

Как говорится, думайте сами, решайте сами…

Вывоз капитала и платежный баланс

Платежный баланс - это система записей, которая описывает финансовые взаимоотношения страны с остальным миром.

Платежный баланс состоит из двух основных частей. Первая часть платежного баланса (“счет текущих операций”) описывает торговые операции, а вторая часть (“счет операций с капиталом и финансовыми инструментами”) описывает, как движутся деньги, не связанные с куплей-продажей товаров и услуг. Эти две части должны быть равны друг другу, а помогают им уравновеситься еще две статьи (“чистые ошибки и пропуски” и “изменение валютных резервов”).

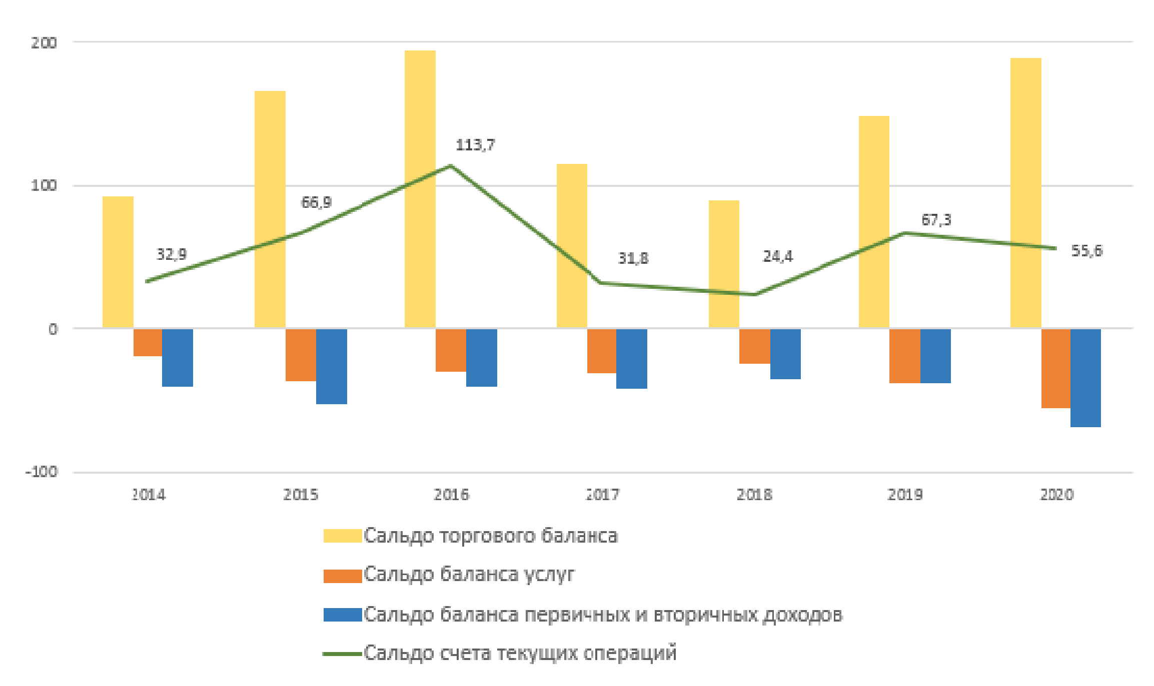
	Использование валюты	Источники валюты

1. Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия

Счет текущих операций		
Торговый баланс	Импорт товаров	Экспорт товаров
Баланс услуг	Импорт услуг	Экспорт услуг
Баланс оплаты труда	Выплачено	Получено
Баланс инвестиционных доходов	Проценты к выплате	Проценты к получению
Баланс текущих трансфертов	Выплачено	Получено
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами		
Счет операций с капиталом	Вывоз эмигрантами имущества	Ввоз имущества эмигрантами
Финансовый счет	Рост иностранных активов	Рост обязательств перед иностранными государствами и компаниями
Чистые ошибки и пропуски	Неучтенные операции (контрабанда, например)	Неучтенные операции (контрабанда, например)
Изменение валютных резервов	Увеличение или уменьшение валютных резервов центрального банка	Увеличение или уменьшение валютных резервов центрального банка

Платежный баланс

Особенность российской экономики состоит в том, что за счет экспорта нефти и газа российский товарный экспорт всегда существенно больше импорта. Остальные статьи счета текущих операций, как правило, отрицательны (баланс услуг и оплаты труда, инвестиционные доходы). Однако в целом счет текущих операций благодаря большой положительной первой строчке, как правило, тоже всегда положительный.



Соотношение основных компонентов счета текущих операций в 20014–2020 годах, млрд долларов США

Источник: Построено по данным Банка России

Наши торговые операции обеспечивают большой приток валюты в страну. Значительная часть полученной валюты в том или ином виде конвертируется в рубли, и этот спрос на рубли со стороны экспортеров не дает российской валюте обесцениться слишком сильно в годы высокой инфляции.

Оборотной стороной большого положительного текущего счета является так называемый отток капитала, который у нас всегда есть и всегда будет. Ровно потому, что притекающая в ходе торговли в страну валюта всегда должна куда-то утекать. Отток капитала - это необязательно криминальное явление, это явление, необходимое для восстановления равновесия, так как одна часть баланса всегда должна быть равна другой. Поэтому если счет текущих операций в России всегда положителен, потому что экспорт сильно больше, чем импорт, то счет капитала всегда будет отрицателен.

Конкретные механизмы оттока капитала могут быть разные (как криминальные, так и нет). Например, до 1998 года это были в основном частные инвестиции за границу, после 2000 года много валюты уходило на погашение внешних долгов, после 2004 года валютные резервы страны вкладывались в иностранные ценные бумаги.

Можно заметить также, что такая структура платежного баланса характерна не для всех стран. Например, по предварительным данным за 2019 год , Россия находится на 6-м месте по размеру текущего счета (65 миллиардов долларов США), а на последнем - 206 - месте как раз США, у которых 480 миллиардов долларов США - это отрицательный счет текущих операций. Американский платежный баланс устроен принципиально другим способом. Там отрицательное торговое сальдо и положительный приток капитала в разных формах.

О чем нам говорит индекс бигмака?

Согласно данным, собранным журналом The Economist, в январе 2020 года средняя цена бигмака в США равнялась 5,67 доллара США, а в России - 135 рублей. Среднемесячный курс доллара в тот момент был равен 61,43 рубля за доллар США. Что можно сказать о стоимости двух валют?

Решение:

Рассчитаем долларовую стоимость бигмака в России:

135 рублей / 61,43 рубля за доллар США = 2,20 доллара США.

Найдем равновесный курс доллара:

61,43 рубля за доллар США х (2,20 доллара США)/(5,67 доллара США) = 23,80 рубля за доллар США.

Определим разницу в стоимости бигмака в России и в США: ((2,20 доллара США - 5,67 доллара США)/(5,67 доллара США)) х 100 % = - 61,2 %.

Ответ: индекс бигмака говорит нам о том, что в январе 2020 года российский рубль был недооценен по сравнению с долларом США на 61 %. Равновесный с точки зрения паритета покупательной способности бигмака обменный курс между этими валютами был равен 23,80 рубля за доллар, а не 61,67.

История термина

В английском языке стоимость владения активом (например, стоимость заимствования в случае валюты) называется термином carry. Слово trade переводится как торговля, обмен. Получается, что carry trade - это обмен низкой стоимости владения активом на высокую.

Сколько можно было заработать и потерять на стратегии кэрри трейд между долларом США и рублем в 2016 году

В январе 2016 года ставка заимствования долларов США для крупных международных банков находилась на уровне 1 % годовых. В это же время на российском фондовом рынке можно было приобрести государственные облигации федерального займа с доходностью 9 % годовых. Курс доллара в январе 2016 года равнялся 78 рублям за доллар США, а январе 2017 года - 60 рублей за доллар США. Сколько можно было заработать, применяя стратегию кэрри трейд? При каком изменении курса доллара стратегия станет убыточной?

Решение:

1. Доходность рублевых облигаций равна 9 %, значит, за счет накопления процента вложенная сумма увеличится в рублях в 1,09 раза (1 + 0,09).
2. Курс доллара изменился с 78 до 60 рублей за доллар, следовательно, за счет изменения курса сумма в долларах увеличится в 1,3 раза (78/60).
3. Тогда за счет накопления процента и изменения курса сумма в долларах вырастет в целом в 1,42 раза (1,09 х 1,3).

4. После возврата первоначальной суммы займа и процентов (1 %) доходность вложений по стратегии кэрри трейд составила (1,42 - 1 - 0,01) x 100 % = 41 %.
5. Инвестор получит убыток, а не прибыль, если эффект изменения курса доллара поглотит эффект увеличение процента, то есть произведение этих двух эффектов будет равно 1.
6. Тогда эффект изменения курса доллара должен быть равен 1/1,09 = 0,917.
7. Это произойдет, если новый курс доллара будет равен 78 / 0,917 = 85 рублей за доллар.

Ответ: в сложившихся в 2016 году условиях, вкладывая долларовые средства в рублевые активы, можно было заработать свыше 41 %. Однако, если бы доллар за этот год не обесценился по отношению к рублю на 30 %, а подорожал хотя бы на 9 %, вместо прибыли инвесторы получили бы убытки.

Как центральный банк Швейцарии обманул рынок

Швейцарский франк - национальная валюта Швейцарии и Лихтенштейна и одна из пяти основных резервных валют. До 2000 года валюта сохраняла привязку к золоту, причем за свою историю швейцарский франк был девальвирован только один раз - вслед за девальвацией фунта стерлинга, доллара США и французского франка в 1936 году. Все это сделало данную валюту очень привлекательной в ходе европейского финансового кризиса 2010 года. Чтобы ограничить чрезмерное удорожание своей валюты, которое бы сделало невыгодным продажу швейцарских товаров за рубеж, осенью 2011 года Национальный банк Швейцарии зафиксировал верхнюю границу курса франка к евро. Правда, сформулирована она была как нижняя граница курса евро к франку на уровне 1,2 швейцарского франка за евро.

Однако 15 января 2015 года Национальный банк Швейцарии неожиданно для участников рынка отменил границу. В течение нескольких минут после заявления Нацбанка произошел провал всех основных валют относительно швейцарского франка и разбалансировка их курсов относительно друг друга. На примере обменного курса евро к швейцарскому франку (рис. 51) давайте рассмотрим роль, которую сыграли компьютерные торговые системы, с помощью которых в настоящее время происходит основная торговля на международном валютном рынке. Эти системы позволяют устанавливать автоматические команды продавать актив, если его цена опускается ниже определенного уровня. Поэтому в ту же секунду, как началось движение курса евро вниз, компьютерные системы начали продавать евровые активы своих клиентов. В результате буквально в течение минуты курс евро на электронных торговых площадках обвалился до нуля. Торговля была остановлена, и волевым решением организаторы торгов договорились считать действительным только падение евро примерно на 20 %, а сделки по более низкому обменному курсу отменить. Однако даже при таком уровне множество игроков потерпели значительные убытки, несколько достаточно известных финансовых компаний разорились.

Обменный курс евро к швейцарскому франку

Источник: Bloomberg.com .

Почему Великобритания не вошла в зону евро

Эта история началась в 1979 году, когда ряд европейских стран в качестве подготовки к введению единой валюты создали Европейскую валютную систему. Ее суть заключалась в фиксации обменных курсов валют стран-членов с разрешенными колебаниями в 6 %. Великобритания в тот момент не присоединилась к системе, однако в конце 1980-х годов фактически проводила политику следования фунта стерлингов за немецкой маркой, надеясь снизить инфляцию в Британии до уровня ФРГ. А в октябре 1990 года Великобритания официально вступила в Европейскую валютную систему, зафиксировав курс фунта стерлингов на уровне 2,95 немецкой марки за фунт. Если курс фунта стерлингов опустился бы до уровня 2,773 марки, Банк Англии был обязан проводить валютные интервенции.

К сожалению, такие времена быстро настали. Бундесбанк, центральный банк Германии, борясь с возросшей инфляцией после объединения двух частей страны, повысил учетную ставку. А инфляция в Британии по-прежнему превышала немецкую. Кроме того, бюджет государства сводился с дефицитом, а импортировала страна больше, чем отправляла на экспорт, поэтому было понятно, что средств на поддержку курса немного. Британский фунт, наряду с некоторыми другими европейскими валютами, стал мишенью для многочисленных спекулятивных атак. Повышение Банком Англии учетной ставки не возымело должного эффекта, и в семь часов вечера 16 сентября Британия объявила о выходе из Европейской валютной системы и введении свободного обменного курса для фунта стерлингов.

Впоследствии в Британии начался экономический рост, а безработица и инфляция сократились. Немедленный эффект девальвации выразился в банкротстве многих предприятий, поставлявших товары из-за рубежа, а также в падении рынка жилья. В этой истории множество рыночных спекулянтов получили прибыль. Однако самым известным спекулянтом стал Джордж Сорос, заработавший около 1 млрд долларов на падении фунта и получивший прозвище “человек, который обанкротил Банк Англии”.

Сколько можно было проиграть на Форексе?

В начале последнего рабочего дня 2015 года Денис Громов, начинающий частный форекс-трейдер из Казани, увидел, как ему показалось, прекрасную возможность заработать деньги. Заработать ему очень хотелось, поскольку, заведя на счет своего брокера 6 млн рублей (деньги за квартиру, полученную его женой по наследству), Громов к тому времени уже потерял 400 тысяч рублей.

Новая стратегия Громова заключалась в том, чтобы заработать на разнице в стоимости биржевых инструментов USDRUB_TOM (покупка доллара США с расчетами “завтра”) и USDRUB_TOD (покупка доллара США с расчетами “сегодня”). Разница в тот момент составляла 20 копеек. Громов подсчитал, что с учетом комиссии брокера, покупая дешевые “сегодняшние” доллары и тут же продавая дорогие “завтрашние”, он сможет заработать около 13 копеек с каждого доллара.

Предоставляемый его брокером (им был “Альфа-Банк”) размер кредитного плеча подразумевал, что на свои 5,6 млн рублей Громов может совершать сделок примерно на 50 млн рублей. Однако лимит был установлен не отдельно на покупку “сегодняшних” и “завтрашних” долларов, а на общую позицию по доллару США. В результате за 40 минут торговли Громов, одновременно покупая и продавая доллары и не выходя за общее ограничение в 50 млн рублей, смог совершить сделок на 23,7 млрд рублей. Половину этой суммы составляли доллары, висящие на его балансе для продажи “завтра”, с каждого из которых он собирался получить свою прибыль.

В этот момент Громову позвонил сотрудник брокера и предупредил, что в торговом терминале по умолчанию не отражается стоимость заимствования, по которой брокер предоставляет клиенту средства для проведения сделок с плечом. Поставив нужную галочку в настройках торгового терминала, Громов увидел, что должен брокеру десятки миллионов рублей. Уже сегодня.

По совету сотрудника брокера Громов попытался сократить объем заемных средств, совершая обратные операции: покупая “завтрашние” доллары и продавая “сегодняшние”. За 3,5 часа он совершил сделок еще на 18,4 млрд рублей, что позволило ему сократить объем заемных средств до 2,7 млрд рублей.

Когда в 15:00 по московскому времени начались расчеты по сделкам, оказалось, что общие убытки Громова составили 15,1 млн рублей. Большая часть этой суммы - 8,9 млн рублей - составила плата за пользование заемными средствами “до завтра” (так называемый перенос позиции).

Понятно, что чем больше общий объем ваших сделок, тем больше вы занимаете у брокера и тем больше будет плата за предоставление средств. Однако Громов не учел, что в последний день года расчеты “завтра” означают перенос позиции не на один день, а на 12, до первого рабочего дня нового года. Разница в цене между “завтрашними” и “сегодняшними” торговыми инструментами всегда существует и учитывает стоимость заемных денег. Однако обычно она бывает не очень существенна. Поманившая Громова разница в 20 копеек была столь велика именно из-за того, что учитывала 12-кратную стоимость переноса позиции.

Еще 5,6 млн рублей убытка составили комиссионные брокера за каждую из многомиллиардного объема сделок. Остальное - убытки по тем сделкам, которые Громов совершал не в погоне за прибылью, а чтобы просто избавиться от “лишних” долларов.

Громов потерял все свои 5,6 млн рублей и остался должен брокеру еще 9,5 млн рублей.

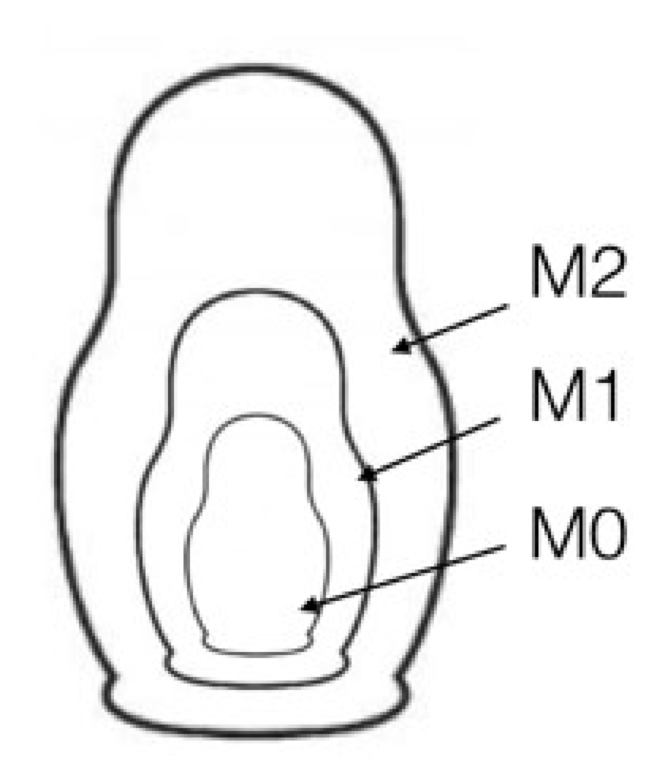
Источник: *РБК* .

Что такое денежные агрегаты

Денежными агрегатами экономисты называют различные категории денежных средств, обращающихся в экономике.

В разных странах методология группировки по агрегатам-категориям обычно несколько отличается. Однако практически всегда их принято обозначать как агрегаты M0, M1, M2..., где цифра тем «меньше», чем легче превратить данную категорию денежных средств в наличные деньги.

Денежные агрегаты как русские матрешки: агрегат «более высокого уровня» всегда включает в себя и агрегат «более низкого уровня». Так агрегат M1 включает в себя агрегат M0, а сам в свою очередь входит в агрегат M2.



Денежные агрегаты

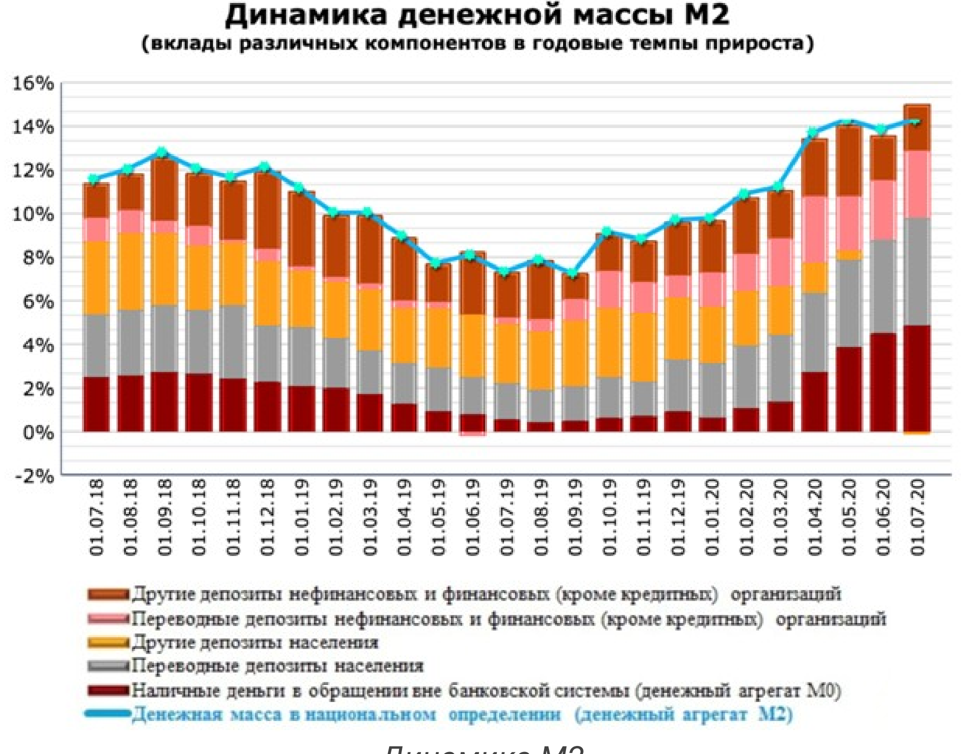
Банк России использует следующую методологию:

- Денежный агрегат M0 включает в себя **наличные деньги** в обращении вне банковской системы
- Денежный агрегат M1 включает в себя **M0 и остатки средств в национальной валюте на различных счетах до востребования** населения, нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций, являющихся резидентами Российской Федерации. Подобные

счета до востребования также называют **переводными депозитами** , и находящиеся на них средства могут быть быстро и без финансовых потерь переведены другому лицу по распоряжению владельца.

- Денежный агрегат М2 включает в себя **М1 и остатки средств в национальной валюте на счетах срочных депозитов и иных привлеченных на срок средств** населения, нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций, являющихся резидентами Российской Федерации. Подобные срочные счета также называют **другими депозитами** , и находящиеся на них средства не могут быть быстро и без финансовых потерь переведены другому лицу.

Показатели денежно-кредитной статистики регулярно публикуются Банком России .



Динамика М2

Отрицательные ставки немецких банков в ноябре 2021 года

Согласно данным на 17.11.2021, собранным немецким порталом Verivox , 413 банковских организаций предлагали частным лицам отрицательные процентные ставки по депозитам на своих сайтах или в онлайн прейскурантах. Помимо этого, 22 банка взимали плату за ведение обычно бесплатного счета «до востребования», а некоторые банки и сберегательные кассы фактически устанавливали отрицательные процентные ставки, но не публиковали их в Интернете [1]

1. Источник этой информации и скриншота ниже

	Kreditinstitut	Zinssatz	Freibetrag
	1822direkt	-0,5 %	50.000 €
	Allgäuer Volksbank	-0,5 %	100.000 €
	Augsburger Aktienbank	-0,5 %	100.000 €
	Bankhaus Anton Hafner	-0,5 %	50.000 €
	Bankhaus Max Flessa	-0,6 %	50.000 €
	BBBank	-0,5 %	100.000 €
	Berliner Volksbank	-1 % / -0,75 % / -0,5 %	50.000 €

Источник Verivox

Глава 10. Страхование

Глоссарий

математическое ожидание
риск
актуарные расчеты
страховой случай
моральный риск
страховая сумма
страховая премия
"бонус-малус"
франшиза
обязательные виды страхования
страховщик
страхователь
договор страхования
застрахованное лицо
выгодоприобретатель
страховой полис
электронный страховой полис
страховой агент
страховой брокер
вероятность
имущественное страхование
личное страхование
страхование ответственности
КАСКО
титульное страхование недвижимости
страхование от несчастных случаев
медицинское страхование
страхование жизни
пенсионное страхование
ОСАГО

европротокол

Раздел 10.1. Природа

К содержанию

10.1.1. Понятия случайности и вероятности. Чем полезен игральный кубик

Одна из сложностей жизни состоит в том, что не все можно предусмотреть заранее. Часто это связано не с тем, что мы чего-то не знаем или не понимаем, а с ролью случая и его последствиями, влиянием одновременно неизбежного и непредсказуемого на то, что важно для нас, для нашего благополучия. Случайность подстерегает нас не только в игровых залах и казино. Один из известных современных "философов от финансов" - Нассим Талеб [1] - в своих книгах постоянно подчеркивает: "любая ситуация может с течением времени претерпевать изменения". Эти изменения могут быть как благоприятными для нас, так и не очень. Принципиально то, что эти изменения практически неизбежны и непредсказуемы - то есть во многом случайны. В будущем произойти может многое.

Нассим Талеб о судьбе царя Креза

Талеб обычно начинает свою известную книгу с притчи о Крезе и Солоне[#Талеб Н., «Одураченные случайностью: скрытая роль Шанса на Рынках и в Жизни», М.: СмартБук, 2015]. Царь Крез жил в VI веке до нашей эры, правил Лидией[^Это западная часть современной Турции.]. "Богат, как Крез" - это выражение знают многие. Далее →

Для практических целей было бы полезно уметь измерять случайность. С одной стороны, "может произойти, что угодно", но, с другой, мы понимаем, что снег обычно связан с зимой, а отравление - с несвежими продуктами. Поскольку люди давно осознали свою зависимость от случайности, то было разработано довольно много инструментов и приемов, чтобы случайность измерять и ею управлять (или приспосабливаться к ней).

Ключевым понятием здесь является "вероятность", ее можно определить как степень правдоподобности случайного события.

Зависимые и независимые случайные события

Когда бросается монетка, мы точно знаем, что выпадет либо орел, либо решка, но нет никакой возможности заранее предугадать, что именно это будет. Событие, результат которого заранее предсказать невозможно, называется случайным. Далее →

Вероятность может изменяться от 0 до 1. Если вероятность события равна нулю - это невероятное событие. Например, то, что подброшенная монетка зависнет в воздухе (то есть закон гравитации перестанет действовать). Если вероятность равна 1 (или 100 %) - событие,

1. Нассим Николас Талеб - американский экономист и трейдер, родился в 1960 году в Ливане. Считает, что ученые, экономисты, историки, политики, бизнесмены и финансисты переоценивают возможности рациональных толкований статистики и недооценивают влияние необъяснимых случайностей. По его мнению, важные случайности, или "черные лебеди", играют важную роль в ходе истории.

которое обязательно наступит. Великий экономист Дж. Кейнс говорил (по другому поводу), что “в долгосрочной перспективе мы все умрем” [1] . И вообще говоря, и падение монетки на землю, и то, что любой человек рано или поздно умрет, не могут считаться случайными событиями. Вероятность случайного события - всегда больше 0 и меньше 1. В нашем примере с монеткой вероятность выпадения орла и решки одинакова и, соответственно, равна 50 % [2] . Эту цифру ни в коем случае нельзя понимать так, что если при первом броске выпал орел, то при втором будет решка: каждое бросание монетки - это независимое от предыдущего событие. Равные вероятности - это означает, что если бросать монетку много раз, то орел и решка выпадут примерно одинаковое число раз [3] . Чем больше бросать, тем более равным окажется распределение результатов.

Исторически исследования вероятности были связаны с азартными играми. Перед исследователями, которые сами являлись игроками, стояли очень прикладные задачи, связанные с расчетом правильных ставок, справедливого раздела выигрышей, использованием ошибок соперников и поиском стратегий обогащения. Играли в основном в кости, а основным объектом наблюдения был обычный игральный кубик (или несколько кубиков - в зависимости от разновидности игры). Как легко догадаться, вероятность выпадения каждой из граней равна 1/6 (или около 16,5 %). Но если несколько раз бросается несколько костей, то вопрос, на какое число сколько ставить, кажется менее тривиальной задачей.

На помощь приходит понятие “математическое ожидание”. Идея состоит в том, что если суммировать произведения вероятностей определенных исходов (например, выигрышей) и значения этих исходов (суммы выигрышей), то получится математически ожидаемое значение результата игры.

Подробнее про математическое ожидание

Понятие "математическое ожидание", возможно, впервые было использовано в XVII веке в работах знаменитого физика Х. Гюйгенса. Далее →

10.1.2. Риск и неопределенность

Древняя истина, что “у будущего нет единственного числа”, всегда была хорошо знакома и тем, кто занимался коммерческой деятельностью, и тем, кто изучал проблемы предпринимательства. В 1921 году вышла знаменитая книга американского экономиста Ф.Х. Найта “Риск, неопределенность и прибыль”, в которой был предложен подход к изучению проблем случайности в экономической жизни, во многом используемый до сих пор.

Найт разделил неопределенность на неисчисляемую и исчисляемую, назвав последнюю риском. Источником неопределенности во многом является случайность, однако относится к ней можно по-разному. В случае с игрой в кости, с одной стороны, нельзя заранее сказать,

1. “Долгосрочная перспектива” - плохой советчик в текущих делах. В долгосрочной перспективе все мы мертвы" (“Трактат о денежной реформе”, гл. 3).
2. Принято считать, что есть еще такое маловероятное событие, как падение монеты на ребро. Поэтому, строго говоря, вероятности орла и решки равны, но чуть-чуть менее 0,5.
3. Это правило называют теоремой Бернулли. Легенда гласит, что знаменитый игрок Бюффон еще в XVIII веке провел свое испытание и подбросил монету 4040 раз. Орел выпал 2048 раз.

какая комбинация выпадет, однако у каждого возможного исхода есть четко определенная вероятность. Другой класс событий (например, выпадение осадков в определенное время года или вероятность смерти от определенного заболевания) не может быть оценен с математической точностью игрального кубика, но может быть проанализирован на основе данных статистики. Это события, которые происходят часто и повторяются из года в год, и поэтому в их отношении оценивается определенная статистическая вероятность. Таким образом, риск (исчисляемая неопределенность) может быть исследован математически или статистически в зависимости от природы событий. В отличие от риска неопределенность численно измерить невозможно.

Риск часто определяют как вероятный ущерб от неблагоприятных исходов. Идея страхования возникает как ответ на необходимость защиты от риска путем получения доступа к источнику средств для компенсации ущерба. Пожар не всегда можно предотвратить, но сгоревший дом почти всегда нужно восстанавливать. Страхование дома от пожара не позволяет уберечься от него, но дает финансовую возможность построить дом заново. Что нужно для того, чтобы эта система работала?

Что означают понятия «страхование» и «риск»

Считается, что слово "риск" происходит от староитальянского risicare, означающего "отваживаться". В этом смысле риск - это скорее выбор, нежели жребий, но именно от всевозможных рисков человек и страхуется в современном мире. Далее →

Во-первых, должен быть сформирован источник для компенсации возможного ущерба. Идея страхования состоит в том, что все подверженные потенциальному риску (например, владельцы домов) делают взнос в общий фонд. При этом размер взноса невелик относительно стоимости страхуемого объекта (в данном случае дома). Если с кем-то произойдет несчастье и его дом сгорит, то убытки будут покрыты из этого общего фонда. Поэтому часто встречающийся в статьях о страховании термин “убыточность” надо понимать как “выплаты на покрытие убытков”, а не в его более привычном значении как “превышение расходов компании над доходами”. В страховом деле всегда присутствует “убыточность”, но далеко не всегда страховой бизнес “убыточен”. Если вероятности рассчитаны правильно, то отдельный пожар не приведет к исчерпанию фонда или банкротству страховой компании.

Во-вторых, важно, чтобы собранная сумма была достаточна для покрытия ущерба, а также для компенсации расходов компании на сбор этих средств и других издержек по ведению дел. Как этого добиться? Например, 10 000 владельцев домов стоимостью по миллион рублей каждый хотят защититься от возможных пожаров. Сколько они должны заплатить? На помощь приходит статистика. Если известно, сколько в среднем за год пожаров происходит в городе (например, 1 на 1000 домов), то легко подсчитать вероятность пожара и, соответственно, минимальный размер взноса в общий страховой фонд. Вероятность пожара в нашем примере будет составлять 0,1 %, а минимальный взнос - 1 млн руб. * 0,1 %, то есть 1000 руб. Владельцы домов соберут таким образом фонд в 10 млн рублей, чего хватит для компенсации возможного ущерба, скорее всего, не более чем от девяти пожаров (часть фонда уйдет на покрытие издержек компании). Такого рода расчеты, основанные на

статистике, в страховании называют актуарными расчетами, а выполняют их актуарии [1]. В реальности они намного сложнее, чем в приведенном примере, так как должны учитывать большое количество разных факторов, влияющих на вероятности событий (например, возраст и тип дома, особенности организации систем противопожарной безопасности, погодные условия и прочее), а также возможные финансовые результаты от инвестирования средств, собранных в страховые фонды.

В-третьих, важно помнить, что актуарные расчеты и страхование связаны с типичными, часто повторяющимися событиями, в отношении которых возможна достоверная статистика (математики обычно говорят о законах больших чисел), но наступление которых в то же время носит случайный, а не неизбежный характер. Страховая компания откажется страховать дом, который уже горит (ущерб от пожара в данном случае будет носить не вероятностный характер); также, скорее всего, будет отказано в защите новых обоев в доме от детских рисунков (вероятность их появления чересчур велика, если есть маленькие дети). Если события никогда не происходили, то корректно рассчитать тариф невозможно. Поэтому, например, существование страховки дома от его разрушения инопланетянами выглядело бы не совсем логично.

Граница между страхуемыми и нестрахуемыми рисками зависит также от особенностей законодательства и сложившейся деловой практики, а потому может быть подвижна.

Когда страхование может перестать работать

Один из статистических законов, на которых основана экономика страхования, иллюстрируется диаграммой, которую часто называют "треугольник Хайнриха[^Х.В. Хайнрих был сотрудником одной американской страховой компании и занимался расследованием производственных травм водителей грузовиков. Он изучил несколько десятков тысяч несчастных случаев и вывел статистическую закономерность. Его книга "Предотвращение производственных травм: научный подход" была опубликована в 1931 году.]". Идея состоит в обратной зависимости тяжести аварий и их частоты. Далее →

.

Как зародилось современное европейское страхование и кто такой Ллойд

После перемещения центра морской торговли из Италии в Лондон ломбардские купцы перенесли в северную столицу и привычный для них ритуал заключать морские и торговые сделки в уличных кафе. Одно из таких кафе близ Тауэра в Лондоне, посещаемое преимущественно моряками, принадлежало некоему Эдварду Ллойду (Edward Lloyd). Далее →

.

1. Актуарии - это особая каста финансовых математиков. Если спросить актуария, который час, он расскажет, как устроены часы, а на вопрос, сколько будет дважды два, бухгалтер ответит “четыре”, а актуарий спросит: “А сколько надо?” - так шутят о ее представителях в профессиональной среде.

Раздел 10.2. Понятия

К содержанию

10.2.1. Страховой случай. Что можно и что нельзя застраховать

Ключевым элементом любого договора о страховании риска является понятие страхового случая. Обычно его определяют как событие, при наступлении которого у страховой компании возникает обязанность компенсировать пострадавшему ущерб (в размере, определенном договором страхования). Как мы уже обсуждали, далеко не любое событие может быть потенциальным страховым случаем, то есть предметом договора страхования: оно должно быть случайным, а вероятность его наступления - поддаваться статистической оценке. На профессиональном языке это звучит так: “не каждый риск может быть принят на страхование”. В страховании за процесс сбора сведений, их анализа, обработки альтернатив решения принятия риска и размещения риска на страхование отвечают особые специалисты - андеррайтеры.

Какие есть еще ограничения в отношении предмета страхования?

Говорят, что нельзя страховать пиромана от пожара. Наступление страхового случая должно быть связано с ущербом для владельца страховки, а не доставлять ему удовольствие. Вспомним, что целью страхования является компенсация ущерба, это не способ заработка. Поэтому обычно не страхуются ветхие дома (которые проще снести, чем поддерживать в рабочем состоянии), а самоубийство может быть признано страховым случаем при страховании жизни только с большими оговорками. Чтобы не провоцировать терроризм, запрещено страхование расходов, к которым “лицо может быть принуждено в целях освобождения заложников” (ГК РФ, Статья 928. Интересы, страхование которых не допускается) .

Страховыми случаями не могут быть убытки от участия в разного рода азартных играх и пари. Часто говорят об этических ограничениях, которые запрещают страховать игроков. Однако есть и другая сторона вопроса - это так называемый моральный риск. Этот термин появился примерно в XVII веке, когда британские страховые компании заметили, что некоторые клиенты после покупки полисов начинают вести себя менее осторожно. Например, домовладельцы, застраховавшись от пожара, стали меньше уделять внимания разного рода противопожарным мероприятиям. Между тем, продавая страховки, компании рассчитывают на благоразумность клиентов.

Проблема морального риска состоит в том, что человек, которому гарантировано погашение убытков, будет действовать иначе, чем при отсутствии защиты, при этом со стороны проконтролировать такое изменение поведения никак нельзя. Поэтому если азартному игроку продать страховку от потерь, то, скорее всего, он окончательно потеряет голову и будет делать ставки, совершенно ни о чем не думая.

С проблемой морального риска связан и запрет на страхование противоправных интересов. Например, нельзя застраховаться от штрафов, связанных с нарушением правил дорожного движения или других законов. По той же причине нельзя застраховаться и от возбуждения уголовного дела.

В целом общее правило таково: если вы купили страховку и содействовали наступлению страхового случая сознательно или в результате грубой неосторожности, то страховая компания компенсировать ущерб не будет.

Термин	Что он означает
Страховой случай (событие)	Событие, при наступлении которого у страховщика возникает обязанность компенсировать пострадавшему ущерб
Страховая сумма	Выплата, которую владелец страховки получает при наступлении страхового случая
Страховая премия	Плата за страховой риск страхователя страховщику в силу закона или договора страхования
Франшиза	Освобождение страховой компании от выплаты части (заранее оговоренной) страховой суммы в случае наступления страхового события

Что есть что в договоре страхования

10.2.2. Страховая сумма и ущерб. Сколько я получу, если что?

Отдельный и непростой вопрос: в каком размере будет компенсирован ущерб при наступлении страхового случая. Сумма, которую владелец страховки получает при наступлении страхового случая, называется страховой выплатой. Ее размер определяется договором (или законом, если речь идет об обязательном страховании) - в нем указывается страховая сумма, на которую заключается договор, больше который выплата быть не может.

Важно помнить, что страхование - это отношения по поводу компенсации возможного ущерба. Получить компенсацию, превышающую убытки при наступлении страхового случая, противоречит самой идее страхования. Поэтому если, например, застрахованный автомобиль пострадал в аварии, то представитель страховой компании должен будет оценить нанесенный ущерб и предложить компенсацию. Она может быть равна страховой сумме в договоре или быть меньше ее, если ущерб будет меньше стоимости автомобиля. Понятно, что объективный интерес страховой компании - уменьшить выплаты, а владельца страховки - получить побольше, поэтому споры о том, сколько страховая должна заплатить, когда страховой случай произошел - самые распространенные на этом рынке.

Что будет, если в момент заключения договора убедить страховую компанию, что автомобиль очень дорог (например, из-за того, что был сильно модернизирован в сервисе после покупки)? Понятно, что такая страховка будет стоить дороже (цена прямо зависит от страховой суммы в договоре). Скорее всего, ничего хорошего не произойдет. При

наступлении страхового случая придется долго и, вероятно, безуспешно, доказывать размер ущерба. При этом ссылки на уникальность автомобиля могут оказаться не в вашу пользу, так как страхуется по обычным расценкам типичное, а не уникальное. Есть риск также, что вас обвинят в попытке мошенничества, сговоре с сотрудником компании и ее обмане и вообще откажутся платить.

Поэтому пытаться страховать “жигули” по цене “мерседеса” точно не стоит. А вот обратное вполне возможно. Никто не заставляет вас страховать имущество или что-то другое на полную стоимость, что, конечно, не означает, что можно застраховать полмашины или полдома. Страховая сумма в договоре может быть любой, и это позволяет серьезно снизить расходы на страхование.

Аналогичная логика применима и к ситуации покупки одинаковых страховок в разных страховых компаниях. Попытка получить несколько возмещений в компенсацию одного и того же ущерба - это мошенничество, которое с высокой вероятностью будет пресечено. А вот разделить выплату между несколькими страховыми компаниями вполне возможно. Но лучше договориться с ними об этом заранее, что позволит снизить стоимость страховки. Когда применяют такую схему, то, как правило, страхуют риск до определенной суммы в одной компании (это будет называться “страхование по первому риску”), а сверх той или иной суммы - в другой. Например, дачный дом стоимостью 2 млн рублей можно застраховать по первому риску на 1 млн рублей в одной страховой компании и на 1 млн - по второму риску - в другой. Вторая страховка будет существенно дешевле первой. Если, например, пожар нанесет ущерб в 1,5 млн рублей, то первая страховая компания выплатит 1 млн, а вторая - 500 тыс. рублей. Если ущерб будет 700 тыс. рублей, то именно столько выплатит первая компания, а вторая ничего платить не будет. А вот если компании предупреждены друг о друге не будут и в них независимо друг от друга будут куплены страховки на 1 млн рублей, то, во-первых, они обойдутся дороже, а во-вторых, суммарная выплата будет ограничена этим самым миллионом - компании разделят его между собой.

А как страховые компании это выяснят и что будет, если их не предупредить, - см. в разделе “Можно ли обмануть страховую компанию” .

Важно отметить, что при страховании жизни такое ограничение не действует: считается, что цена жизни ничем не может быть ограничена и поэтому предела страховой суммы не существует.

10.2.3. Страховая премия. От чего зависит цена страховки

Сколько нужно будет заплатить за страховую защиту (на профессиональном языке этот платеж называется “страховая премия”)?

Есть три группы факторов, которые будут влиять на цену страховой защиты.

Во-первых, важен размер возможной компенсации (страховая сумма). Чем больше эта сумма, тем очевидно дороже будет стоить возможность ее получить в случае необходимости.

Во-вторых, на цену влияет вероятность наступления страхового случая. Это самый трудно рассчитываемый показатель, во многом объясняющий, почему у разных страховых компаний по похожим страховым продуктам цены могут существенно отличаться. В основе таких расчетов лежат сводные таблицы данных по обстоятельствам, связанным со

страховыми случаями, в том числе полицейская статистика; иногда практикуется обмен статистическими данными между страховыми компаниями.

Как правило, страховой договор детально описывает, какие события будут считаться страховыми случаями, а какие нет. Например, у одной страховой компании повреждение автомобиля от упавшего в результате урагана дерева может считаться предметом страхования, а у другой страхуется ущерб автомобилю только от наводнений. Страховые компании должны аккуратно собирать статистику по каждому из страхуемых событий, интерпретировать ее применительно к конкретному клиенту (например, вероятность аварий для молодого водителя больше, чем для опытных) и, таким образом, определять риски, за страхование которых нужно заплатить (это называется актуарными расчетами). При прочих равных условиях чем больше вероятность выплаты по страховке, тем она будет дороже.

Система скидок для клиентов, применяемая в страховании, называется “бонус-малус”. В России мы можем встретиться с ней в автостраховании. Фактически речь идет о системе индивидуального рейтинга каждого водителя в зависимости от истории его страховых случаев. Интересно, что повышенный тариф действует для всех водителей, побывавших в аварии, вне зависимости от вины конкретного человека. Тем самым страховая компания “наказывает тарифом” невезучих, стимулируя безопасную езду и уменьшение числа аварий.

В-третьих, есть еще такой фактор, как расходы страховой компании на ведение дел. И здесь вопрос не столько в ее жадности, сколько в тех сервисах и удобствах, которые она готова предоставить своим клиентам. За любое удовольствие надо платить, поэтому, как правило, полисы компании, имеющей офисы у метро или продленные часы работы, будут стоить дополнительных рублей в страховой премии, которые пойдут на оплату работников (комиссию агентов). Кроме того, в страховой тариф заложена прибыль компании - это основной мотив ее работы.

Условиями страхования может быть предусмотрено, что страховая премия выплачивается не вся сразу, а частями. Но важно помнить, что страховка начинает работать только после того, как за нее хоть что-то заплачено, и никак не раньше.

10.2.4. Франшиза. Кому она выгодна. Чем условная отличается от безусловной

Есть, однако, замечательный способ уменьшить стоимость страховки - купить страховку с франшизой. Франшиза - это освобождение страховой компании от выплаты части (заранее оговоренной) страховой суммы в случае наступления страхового события. Интересно, что таким образом может быть уменьшено влияние обоих факторов, влияющих на страховую премию: и выплаты за ущерб, и вероятности наступления страхового случая. Страховые компании применяют франшизу так же, как способ решения проблемы морального риска, стимулируя покупателей полисов к благоразумному поведению.

Чаще всего в страховании встречаются франшизы условные и безусловные. Условная франшиза - это когда при страховании дачи на 1 млн рублей (пусть с франшизой в 500 тысяч) в случае небольшого пожара (например, на 100 тысяч рублей) вы не получаете ничего, а в случае большого (например, 700 тысяч) вы получаете все 700 тысяч. Другими словами, ущерб 500 тысяч рублей является тем самым пороговым условием, при преодолении которого

страховка начинает действовать в полном объеме. Как мы помним, крупные пожары случаются реже мелких, а потому вероятность выплаты серьезно уменьшается. Ущерб меньше условной франшизы не возмещается совсем, больше - полностью.

При безусловной франшизе ее размер вычитается из выплачиваемого возмещения. То есть, если возвращаться к примеру со страхованием дачи, при ущербе в 700 тысяч рублей и безусловной франшизе в 500 тысяч размер выплаты составит 200 тысяч. А при ущербе меньше 500 тысяч, как в ситуации с условной франшизой, выплат не будет вообще. Безусловная франшиза может быть установлена не в абсолютном значении, а относительно понесенного ущерба. В нашем примере, если страховка была с безусловной франшизой в 10 %, то выплата при ущербе в 500 тысяч рублей составит 450 тысяч.

Ущерб	Без франшизы	Условная франшиза 500 тыс	Безусловная франшиза 500 тыс	Безусловная франшиза 10%
100 тыс.	100 тыс.	0	0	90 тыс.
500 тыс.	500 тыс.	0	0	450 тыс.
700 тыс.	700 тыс.	700 тыс.	200 тыс.	630 тыс.
1 млн	1 млн	1 млн	500 тыс.	900 тыс.
1.5 млн	1 млн	1 млн	1 млн	1 млн

Размер страховых выплат при страховой сумме 1 млн руб.

Так что же выбирать - страховой полис с франшизой или без? И если с ней, то с какой - условной или безусловной? Как видно из таблицы, при крупном ущербе различий в выплате практически нет, а при небольшом они весьма существенны. В то же время стоимость страховки при разных параметрах франшиз, скорее всего, будет отличаться очень значительно (возможно, в несколько раз). Поэтому в конечном итоге все будет зависеть от вашей склонности самостоятельно оплачивать относительно мелкие неприятности или желания не думать о возможных потерях любого размера.

Раздел 10.3. Нормативная рамка

К содержанию

10.3.1. Российские законы, регулирующие страхование

Для правильного ориентирования на рынке страховых услуг важно понимать, какими нормативными актами регулируются возникающие на нем отношения и какова общая логика законодательства в этой сфере.

Гражданский кодекс РФ включает специальную главу 48 “Страхование” , в которой определены основные понятия, применяемые в российских договорах о страховании, существенные условия этих договоров, порядок их заключения и прекращения. Говорится, что страхование может быть как добровольным, так и обязательным (предусмотренным специальными законами).

Отношения между страховщиками и страхователями и взаимодействие страховых организаций между собой регулируются Законом РФ “Об организации страхового дела в Российской Федерации” от 27.11.1992 N 4015–1 .

Обязательных видов страхования в России пока относительно немного. Это медицинское страхование, страхование жизни и здоровья полицейских, пожарных, военнослужащих и т.п., страхование ответственности владельцев автотранспортных средств, страхование вкладов физических лиц в банках, страхование ответственности владельцев опасных объектов и обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика. Кроме того, обязательное страхование ответственности требуется при осуществлении некоторых видов профессиональной деятельности (например, такое требование установлено для частных нотариусов). Тарифы по обязательным видам страхования устанавливаются государством.

В некоторых ситуациях можно столкнуться с требованием обязательного наличия добровольной страховки. Очень часто для получения визы для поездки за границу требуется специальная медицинская страховка, а при поездке за границу на личном автомобиле потребуется “Зеленая карта” - специальная страховка ответственности за ущерб третьим лицам от аварии, которая может произойти во время поездки по вашей вине.

Федеральный закон “Об ипотеке (залоге недвижимости)” от 16.07.1998 N 102-ФЗ говорит об обязанности страховать предмет залога, если кредитным договором специально не предусмотрено отсутствие такого страхования. При этом остальные виды страхования (титульное и страхование жизни) обязательными по закону не являются, так что при желании кредитополучатель может от них отказаться.

Кодекс говорит, что страховой договор личного страхования является публичным. Это означает, что страховая компания не вправе отказать обратившемуся к ней клиенту в заключении договора, если такие договоры уже заключены уже с другими клиентами.

Отношения страхователей - физических лиц и страховщиков (страховых компаний) регулируются Законом о защите прав потребителей. Подробнее о принципах такого регулирования можно прочитать в соответствующей главе .

Термин	Что он означает
Страховщик	Юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление страховой деятельности и принимающее на себя обязательство возместить убытки по договору страхования или выплатить страховую сумму
Страхователь	Любое дееспособное физическое или юридическое лицо, заключившее со страховщиком договор страхования
Застрахованное лицо	Физическое лицо, жизнь, здоровье или имущество которого застрахованы по договору личного страхования (в его роли также может выступать страхователь)
Выгодоприобретатель	Лицо, в пользу которого заключается договор, тот, кто при наступлении страхового случая получит страховую выплату
Страховой агент	Лицо, занимающееся заключением договоров страхования от имени и по поручению страховщика
Страховой брокер	Предприниматель или юридическое лицо, осуществляющие посредническую деятельность на рынке страховых услуг и заключающий договоры страхования от своего имени, но в интересах клиентов, которыми могут быть как страхователи, так и страховщики

Кто есть кто в договоре страхования

10.3.2. Страховщик. Кто может им быть и кто не может

Тот, кто берет на себя риски по страховому полису и обещает компенсировать ущерб, называется “страховщик”. Российское законодательство четко определяет (Статьи 6 и 32 Закона РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-I “Об организации страхового дела в Российской Федерации”), что страховщик:

- должен быть российским юридическим лицом;
- должен быть специализированной организацией (страховой компанией или перестраховочным обществом);

- должен иметь лицензию на осуществление определенного вида страховой деятельности (их сейчас выдает Банк России) .

Иностранная компания может владеть российской страховой компанией, но не может продавать в России иностранные страховые полисы. Страховую деятельность нельзя совмещать ни с какой другой, поэтому ни банк, ни магазин не могут страховать риски от своего имени. Нестраховые организации могут выступать агентами (чуть подробнее об этом ниже) страховых компаний по продаже страховых полисов, но не могут брать на себя страховые риски.

Что произойдет, если вы купили (например, через интернет) иностранную страховку или заключили договор с кем-то, кто, как потом выяснилось, не имел право продавать страховые услуги? Основные проблемы тут связаны с возможными спорами при получении страховой выплаты. В случае с иностранной страховой компанией надо понимать, что действие российского права на такой договор, скорее всего, распространяться не будет и в случае конфликта обращаться придется в иностранный суд. Если же конфликт возникнет с российской организацией, которая продала страховку, не имея на то права, то наиболее вероятный исход дела - это возврат вам уплаченной за страхование суммы и никакой надежды на компенсацию ущерба.

10.3.3. Страхователь, застрахованный и выгодоприобретатель. Зачем такие сложности и какие тут ограничения?

Покупатель страховки называется “страхователь”. Между страховщиками и страхователями заключается договор страхования. Другой способ оказаться страхователем - это обязательное страхование, когда статус страхователя приобретается в силу закона. Страхователем может быть любое юридическое и дееспособное физическое лицо. То есть купить страховку можно с 18 лет.

Но как же быть с детьми? Договор страхования можно заключить для защиты третьих лиц. То есть страхователь может оплатить страховку, например, за своего ребенка и страхует риски, связанные именно с ним. В этой ситуации ребенок будет называться “застрахованное лицо” [1] .

Еще одно важное понятие - “выгодоприобретатель”. Страхователь может застраховать свои риски, но назначить получателем компенсации ущерба другое лицо. Такие схемы применяются, например, при страховании жизни (в договоре указывается, кому платить в случае смерти страхователя) или при страховании имущества (если оно находится в залоге по кредитному договору, то выгодоприобретателем страховки, скорее всего, окажется банк, выдавший кредит).

Помимо оплаты страхового взноса, у страхователя есть еще одна важная обязанность: сообщить страховщику всю известную информацию, которая важна для расчета вероятности страхового случая и расчета возможного ущерба. Кроме того, если страховщик письменно запросил какие-то сведения и, не получив ответа, все равно заключил договор, то в дальнейшем он не сможет ссылаться на отсутствие этих сведений в случае конфликта. А вот

1. В простейшей ситуации, когда третьих лиц в договоре нет, страхуется сам страхователь, и именно он будет считаться застрахованным лицом.

если страхователь сообщил заведомо ложные сведения, то страховщик вправе потребовать считать договор недействительным, вернуть сумму страхового взноса и не платить в случае наступления страхового события.

Страхователь также обязан во время действия договора сообщать страховщику обо всех существенных обстоятельствах, которые могут повлиять на увеличение риска. Например, если покупалась страховка от угона автомобиля, который вы храните в гараже, а потом гараж был продан и автомобиль стал парковаться на ночь под окном, то страховая компания должна знать об этом. Она может попросить доплатить за страховку (и в случае отказа расторгнуть договор страхования) или предложить какие-то другие изменения в него (например, потребовать установить на автомобиль определенный тип сигнализации).

При наступлении страхового случая страхователь (или выгодоприобретатель) обязан уведомить о нем страховщика. Иногда в договоре страхования указывается срок и способ, которым они обязаны это сделать. Страховщику должны быть сообщены все сведения о случае, а также переданы документы, связанные со случившимся.

Вид страхования	Краткое описание
Страхование имущества	Одна из разновидностей имущественного страхования (статья 929 ГК РФ). Этому виду страхования посвящена также статья 930 ГК РФ . Договор может быть заключен в пользу страхователя или выгодоприобретателя, заинтересованного в сохранности определенного имущества. Имущество может быть застраховано от утраты (гибели) или повреждения. Одним из распространенных страховых продуктов этого типа является страхование автомобилей КАСКО
Страхование ответственности	Одна из разновидностей имущественного страхования (статья 929 ГК РФ). Этому виду страхования посвящены также статьи 931 ГК РФ и 932 ГК РФ . В договоре может быть указано лицо, чья ответственность страхуется, если это не страхователь. Выгодоприобретателями являются лица, которым причинен вред. Застрахована может быть ответственность как за причинение вреда имуществу, так и жизни (здоровью) других лиц. В России существует довольно много страховых продуктов, связанных со страхованием ответственности, некоторые из которых являются обязательными видами страхования. Одним из распространенных страховых продуктов этого типа является ОСАГО – обязательное страхование ответственности автовладельцев

Страхование от несчастных случаев	Одна из разновидностей личного страхования (статья 934 ГК РФ). Страховыми случаями являются смерть застрахованного лица либо утрата (полная или частичная) им трудоспособности в результате болезни или несчастного случая (например, аварии). Застрахованным лицом может быть как сам страхователь, так и любое другое лицо, указанное им в договоре. Отдельно может быть указан выгодоприобретатель. При отсутствии в договоре указания на выгодоприобретателя, в случае смерти застрахованного выплата производится его законным наследникам.
Медицинское страхование	Одна из разновидностей личного страхования (статья 934 ГК РФ). Страховыми случаями являются болезнь застрахованного лица и, соответственно, потребность в лечении. Таким образом, в рамках этого вида страхования оплачиваются медицинские расходы застрахованного лица. В России существует как в добровольной, так и в обязательной формах. Выгодоприобретателем является застрахованное лицо.
Накопительное страхование жизни	Одна из разновидностей личного страхования (статья 934 ГК РФ). Страховым событием может быть как смерть застрахованного, так и его дожитие до определенного возраста. В договоре обычно указывается выгодоприобретатель, если его нет, то в случае смерти застрахованного лица выплата производится его законным наследникам.
Пенсионное страхование	Одна из разновидностей личного страхования (статья 934 ГК РФ). Страховым событием является дожитие до пенсионного возраста. Выплаты обычно не наследуются, и выгодоприобретатели в договоре не указываются. В России существует как в добровольной, так и в обязательной формах.

Основные виды страхования в России

10.3.4. Страховой полис (договор). Бумажный или электронный

“Договор страхования должен быть заключен в письменной форме” (Гражданский кодекс РФ, статья 940 “Форма договора страхования”, пункт 1). Казалось бы, тут все должно быть просто и ясно: страховщик и страхователь ставят свои подписи под договором, получают по экземпляру и расходятся, довольные сделкой. Есть, однако, два момента, на которые надо обратить внимание.

Как правило, страховщик отдает нам не договор с подписью и печатью, а страховой полис, в котором имеется ссылка на правила страхования. Поступая так, он опирается на п. 3 той же самой статьи 940 ГК РФ [1] . Идея состоит в том, что страховая компания не разрабатывает для каждого страхователя индивидуальные условия страхования, а предлагает ему использовать типовые правила, в которых прописаны все нюансы покупаемой страховки. Полис удостоверяет подписание договора на условиях, определенных правилами (сами правила обязательно прилагаются к полису или, по крайней мере, страхователь расписывается, что он их получил). Таким образом, страховой полис - это тот же договор, но часть его условий изложена в другом документе. Для получения страхового полиса необходимо заявление страхователя (в письменной или устной форме о желании его получить и согласии с правилами страхования), как правило, оно заполняется по стандартной форме, предлагаемой страховщиком.

Второй момент касается так называемых электронных страховых полисов. Закон разрешает страхователю направить страховщику заявление на страховку в электронном виде, а страховщику вместо бумажного выдать электронный полис (подписанный усиленной электронной подписью). Это позволяет ускорить заключение договора, снижает издержки обеих сторон, но вместе с тем, конечно, может порождать и новые конфликты.

В любом случае договор страхования должен содержать четыре обязательных условия: срок, страховую сумму, описание характера страховых случаев и определение объекта страхования (имущества, застрахованного лица, обязанности компенсировать определенный вид ущерба). Если чего-то из перечисленного нет, то договор считается незаключенным.

10.3.5. Страховые агенты и брокеры. Где можно купить страховку

Рынок страховых услуг не очень похож на другие сегменты финансового рынка. Главная особенность состоит в том, что большинство страховок продается не в офисах страховых компаний и в некотором смысле не самими страховщиками, а посредниками - страховыми агентами и страховыми брокерами. В России основные продавцы - агенты, в США и Великобритании - брокеры. Посредники не берут на себя страховые риски, их роль - помочь страховщику и страхователю заключить страховой договор.

Страховой агент - это представитель страховщика. Он действует от имени страховой компании, контролируется ею и получает от нее оплату за свои услуги. Страховыми агентами могут быть как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели. Именно со страховыми агентами мы чаще всего сталкиваемся, приобретая страховки. Чем их больше,

1. “Страховщик при заключении договора страхования вправе применять разработанные им или объединением страховщиков стандартные формы договора (страхового полиса) по отдельным видам страхования”.

тем проще купить страховку - и в этом состоит основная идея разветвленной агентской сети: близость места заключения страхового договора к потребителю. Часто страховой агент предложит вам на выбор несколько вариантов страховок от нескольких страховщиков (это абсолютно законно); бывает, что, кроме продажи страховок, у агента есть еще несколько видов деятельности (например, продажа мобильных телефонов или продуктов питания). Иногда страховыми агентами выступают сотрудники банков. Совмещение видов деятельности для страхового агента также абсолютно законно. Единственное, что не могут делать страховые агенты - это продавать электронные страховые полисы - только бумажные (пункт 5 статьи 6.1 Закона РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-I "Об организации страхового дела в Российской Федерации").

Также исключительно бумажные полисы продают и страховые брокеры. Но в отличие от агентов они должны получать специальную лицензию и не могут совмещать свою деятельность с чем-либо еще. Страховые брокеры выступают представителями страхователя в отношениях со страховыми компаниями, приобретая страховки от своего имени, но по поручению страхователя. Оплачивает услуги брокера страхователь, хотя в российском законодательстве допустима и плата от страховщика (в этом случае брокер не вправе брать деньги от страхователя). Однако, в отличие от ситуации с агентом, по обязательствам брокера страховщик не отвечает.

Раздел 10.4. Классификация

К содержанию

10.4.1. Что можно законно застраховать?

Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-I «Об организации страхового дела в Российской Федерации» выделяет 23 лицензируемых вида страховой деятельности. В пункте 1 статьи 927 ГК РФ определено, что страхование осуществляется на основании договоров имущественного и личного страхования. Таким образом, в соответствии с законодательством, в России существует два типа страхования - имущественное и личное: в первом случае страхуются принадлежащие человеку вещи, во втором – сам человек (точнее, его жизнь и здоровье).

Однако, когда речь идет о классификации с точки зрения объектов страхования, часто говорят еще об одном типе – страховании ответственности [1]. Речь идет об отношениях, связанных с защитой своего бюджета, но не своего имущества, а чужого.

В случае страхования ответственности вы защищаете себя от претензий, связанных с причинением вами ущерба другим лицам. Например, может быть застрахована ответственность за залив квартиры соседей снизу или ответственность за нанесение ущерба клиентам в результате исполнения профессиональных обязанностей. Многие наверняка слышали о таком страховом продукте как ОСАГО – обязательном страховании ответственности автовладельцев.

Специфика страхования ответственности по сравнению с обычным имущественным страхованием состоит в том, что договор страхования заключается в отношении неопределенного круга лиц, защищается благосостояние страхователя в целом. То есть, если вы страхуете машину от повреждения в результате аварии, то договор связан с конкретным автомобилем, а вот страхование ответственности с конкретным лицом или объектом, которому может быть причинен ущерб, связано не будет. Соответственно, логика расчета тарифа у страховщика совсем другая, а предел страховой ответственности будет определен по соглашению сторон (как в личном страховании), а не связан со стоимостью того или иного имущества.

10.4.2. Кто принимает решение о заключении договора страхования

Вообще говоря, покупка страховки – это не налог. Страховаться или нет, брать на себя все риски или частично делить их со страховой компанией – это решение потребителя. Точно так же потребитель свободен в выборе страховщика и согласовании с ним условий страховки. Однако бывают исключения.

---

1. С точки зрения законодательства, этот тип страхования – часть имущественного страхования

Некоторые виды страхования осуществляются в двух формах: обязательной и добровольной. Обязательным страхование называется в случае, если государство устанавливает обязательность внесения соответствующим кругом страхователей страховых платежей. Естественно, что в данном случае страховые отношения возникают в силу закона, который не учитывает желание страхователей, хотя они и осуществляют этот вид страхования за свой счет. Принято считать, что обязательная форма страхования распространяется на приоритетные объекты страховой защиты – то есть, когда необходимость возмещения материального ущерба или оказание иной помощи задевает общественные интересы..

В соответствии с п. 2 ст. 927 ГК РФ обязательное страхование – это страхование в случаях, когда законом на указанных в нем лиц возлагается обязанность страховать в качестве страхователей жизнь, здоровье или имущество других лиц либо свою гражданскую ответственность перед другими лицами за свой счет или за счет заинтересованных лиц. Пункт 4 ст. 3 Закона РФ от 27.11.1992 N 4015–1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» устанавливает, что условия и порядок осуществления обязательного страхования определяются федеральными законами о конкретных видах обязательного страхования.

Кроме того, довольно часто можно столкнуться с ситуацией, когда покупка страховки является по форме добровольной, но по сути обязательной. Чаще всего такого рода «принудительное страхование» происходит при приобретении товара в кредит. В соответствии с пунктом 2 статьи 16 закона РФ «О защите прав потребителей» продажа одного товара или услуги не может быть обусловлена приобретением другого, но кредитор вправе установить повышенный процент для тех, кто не хочет снижать риски неисполнения обязательств, отказываясь купить страховку.

Например, если вы приобретаете автомобиль в кредит (а автомобиль выступает залогом по этому кредиту), то требование кредитора застраховать автомобиль (то есть получить гарантию, что в случае повреждения с его стоимостью ничего не произойдет) выглядит логично. В этой ситуации обычно приобретается страховой полис каско.

Страхование автомобилей каско

Каско - это не аббревиатура, а термин, который происходит от испанского casco, что дословно означает "корпус, остов судна". Страхуется только транспортное средство, а не то, что оно везет, и не те, кто в нем едет. Далее →

Другим примером такого «принудительного страхования» является страхование от потери права собственности на квартиру или титульное страхование недвижимости в случае, если квартира приобретается в кредит.

Титульное страхование недвижимости

Титульное страхование недвижимости особенно актуально при покупке жилья на вторичном рынке, когда за юридическую чистоту квартиры поручиться трудно и есть риск потерять право собственности. Далее →

10.4.3. Где мы сталкиваемся с обязательными страховками?

17 августа 2009 года на Саяно-Шушенской ГЭС произошла крупная техногенная катастрофа, в результате которой погибло 75 человек, а оборудованию станции и экологии региона был нанесен огромный ущерб. Убытки были покрыты страховыми компаниями, в которых была застрахована ответственность владельца станции – компании «Русгидро». Опыт был признан позитивным, и в России появился Федеральный закон от 27 июля 2010 г. N 225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» .

5 декабря 2009 года в городе Перми в клубе «Хромая лошадь» произошел пожар. Погибло 156 человек, полными сиротами остались 15 детей, нанесен тяжелый ущерб здоровью еще 64 человек: по числу жертв это был крупнейший пожар в истории России за несколько десятков лет. По данным следствия, причиной трагедии стали разного рода нарушения правил противопожарной безопасности, издержки по ликвидации последствий и помощи пострадавшим легли на бюджет. После этого появился законопроект «Об обязательном страховании противопожарной безопасности», целью которого была попытка создать источник средств для компенсации такого рода ущербов (он так и не был принят).

Лето 2010 года вошло в историю России аномальной жарой и, соответственно, засухой и пожарами. Правительству РФ пришлось израсходовать почти 9 млрд рублей на помощь пострадавшим от лесных пожаров. После этого появилась идея обязательного страхования имущества от стихийных бедствий как способа снижения нагрузки на бюджет. Она также не была реализована. Дело в том, что Гражданский кодекс РФ запрещает вводить обязательства по страхованию собственного имущества – иначе это может превратиться в разновидность налога.

Как видим, общая логика действий государства примерно такова. С одной стороны, есть ситуации, когда невозможно оставить людей на произвол судьбы. Общественное мнение, логика политического процесса или другие факторы требуют вмешательства и помощи пострадавшим. С другой стороны, кажется логичным иметь какой-то источник средств для компенсации потенциального ущерба, сформированный не за счет средств всех налогоплательщиков, а путем сборов с тех, кто может быть так или иначе причастен к возникновению проблемной ситуации. Институты страхования кажутся удобными инструментами для решения этой дилеммы и иногда ими удается воспользоваться.

Обычно, учитывая, что в страхование могут быть вовлечены лица с минимальными доходами, величина страховых премий по обязательным видам страхования устанавливается в возможно минимальном размере.

В России существует несколько видов обязательного страхования, каждый из которых призван организовать определенную сферу жизни граждан:

- обязательное медицинское страхование;

Обязательное медицинское страхование

В 1883 году канцлер Германии Отто Бисмарк предложил предоставлять социальное страхование работающему населению с целью стабилизировать доходы в случае болезни и оплачивать расходы на погребение в случае смерти. Предложенная Бисмарком схема охватывала 75 % работающего населения Германии и была основана на том, что работодатель оплачивает 2/3 расходов на страхование, а работник - 1/3. К началу Первой мировой войны десять стран Европы переняли эту модель, которую можно назвать первым опытом обязательного медицинского страхования. Далее →

- социальное страхование ;
- пенсионное страхование;

Закон "Об обязательном пенсионном страховании"

[Закон "Об обязательном пенсионном страховании"](http://ivo.garant.ru/#/document/12125143/paragraph/350761:4) был принят 15 декабря 2001 года. В нем определялось, что страховщиками по обязательному пенсионному страхованию мог быть не только Пенсионный фонд Российской Федерации, но и негосударственные пенсионные фонды ([закон о которых](http://ivo.garant.ru/#/document/12111456/paragraph/417246:6) был принят в 1998 году). Далее →

- обязательное страхование вкладов ;
- страхование гражданской ответственности автовладельцев ;
- страхование ответственности за причинение вреда при эксплуатации опасного производственного объекта ;
- страхование гражданской ответственности перевозчика (страхование пассажиров).

Страхование пассажиров

В [статистических показателях, которые публикует Банк России о страховании](http://cbr.ru/statistics/insurance/), можно увидеть удивительную цифру: 31 584 079 082 760 тысяч рублей. Это 31 584 триллионов рублей, то есть почти 32 квадрильона рублей - размерность, очень редко применяемая в российской экономике. Это страховая сумма по договорам страхования ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу пассажиров, действовавшим на конец 2020 Далее →

Страхование жилья от чрезвычайных ситуаций

Летом 2018 года в России были приняты поправки в Федеральный закон от 21 декабря 1994 года [N 68-ФЗ "О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера"](http://ivo.garant.ru/#/document/10107960/paragraph/37619:10). Они могут стать революционными с точки зрения организации возмещения владельцам жилья, пострадавшим от стихийных бедствий. Новая редакция закона начнет работать летом 2019 года. Далее →

10.4.4. Основные правила добровольного страхования

Добровольное страхование ограничено по действию во времени сроком договора страхования. Добровольное страхование, как правило, является срочным. Договор обычно заключается на 1 год и потом ежегодно или перезаключается или пролонгируется автоматически.

Другое важное правило при покупке полиса добровольного страхования – «период охлаждения». Речь идет о том, что точно так же, как в течение определенного срока можно вернуть непонравившуюся или не подошедшую по размеру вещь в магазин, потребитель вправе отказаться от купленного страхового полиса.

В России «период охлаждения» появился с 2016 года [1] . Потребителю было дано право отказаться от страховки как минимум в течение 5 рабочих дней с момента ее приобретения (страховая компания может продлить этот период). С 1 января 2018 года «период охлаждения» увеличен до 14 календарных дней [2] . В случае расторжения договора страхования уплаченный взнос должен быть возвращен в полном объеме, если страховка еще не начала действовать, либо с некоторым вычетом, если договор уже вступил в силу.

Как и в случае с возвратом товаров, от некоторых видов страховки отказаться нельзя. Например, это касается медицинских страховок, приобретаемых для выезда в другую страну.

Что представляет собой страховой полис выезжающих за рубеж?

Вопреки распространенному заблуждению российские нормативные акты не обязывают россиян покупать страховку при выезде за рубеж ([Федеральный закон от 15 августа 1996 г. N 114-ФЗ «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию», статья 14](http://ivo.garant.ru/#/document/10135803/paragraph/1075305711:23)). Однако приобретение такого полиса выглядит разумной стратегий, так как иначе размер возможных трат становится непредсказуемым. Нужно только помнить важное условие: полис нужен не только для получения визы. Он должен быть оформлен на срок не меньше того, в течение которого турист собирается находиться за пределами России, и вступить в силу не позднее даты пересечения туристом российской границы. Далее →

1. Он установлен указанием Банка России от 20.11.2015 № 3854-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования»
2. Указание Банка России от 21 августа 2017 г. № 4500-у «О внесении изменений в пункт 1 Указания Банка России от 20.11.2015 N 3854-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования»

Раздел 10.5. Какие бывают страховки

К содержанию

10.5.1. Страхование имущества

Самым простым и, видимо, исторически первым видом страхования была защита имущества от случайной гибели или повреждения. По договору страхования имущества страховщик обязуется при наступлении предусмотренного в договоре страхового случая возместить другой стороне убытки, связанные с этим случаем, касающиеся застрахованного имущества, в пределах определенной договором страховой суммы (См. статью 929 Гражданского кодекса РФ). Главный принцип страхования имущества – возмещение ущерба: после получения страховой суммы страхователь должен быть поставлен в то же финансовое положение, в котором он был перед ущербом. Страхователь не может получить никакой выгоды по сравнению с ситуацией до наступления ущерба.

Соответственно, при покупке такой страховки должны быть решены следующие вопросы:

- **какое именно имущество страхуется?** Это может быть дом, квартира, автомобиль, предмет интерьера, ювелирное украшение и т.д. Встречается даже страхование домашних животных. Средства на банковских счетах также могут быть застрахованы, например, от кражи. Но не может быть застраховано «имущество вообще», так как в этом случае страховщик не сможет рассчитать тариф;
- **от каких именно рисков имущество застраховано?** Наводнение – это не то же самое, что пожар, а кража не приравнивается к аварии. А сколько вариаций с пожарами!? Одна страховая компания может считать им любой огонь, причинивший ущерб, а другая – только тот, который возник в результате естественных причин (например, удара молнии), но никак не результате поджога (то есть, противоправных действий третьих лиц). Кроме того, в правилах страхования могут быть разного рода сопутствующие условия, несоблюдение которых приведет к отказу страховой компании выплачивать возмещение ущерба. Например, логичным кажется требование к водителю быть трезвым в момент аварии или условие иметь в помещении, застрахованном от пожара, исправный огнетушитель;
- **каким образом определена страховая сумма?** Тут есть несколько важных моментов. Во-первых, при заключении договора должна быть определена действительная стоимость страхуемого имущества. Иногда это делается путем его осмотра представителем страховщика (что не всегда возможно), иногда на основании представленных страхователем документов. Во-вторых, должна быть согласована страховая сумма. Она не может быть больше стоимости имущества, но может быть меньше («недострахование», «неполный риск»). В случае недострахования страховое

возмещение должно быть скорректировано на соотношение страховой суммы к стоимости имущества;

- **как будет определяться размер ущерба?** Это самый тонкий момент. Общая формула, вообще говоря, выглядит так: сумма ущерба = стоимость имущества по страховой оценке – сумма износа + расходы по спасению и приведению имущества в порядок – стоимость остатков имущества, пригодного для дальнейшего использования. То есть, при выплате страховки сумма должна быть уменьшена на величину износа имущества с момента заключения договора страхования (для домов и автомобилей это может быть очень чувствительно), а также на остаточную стоимость того, что имеет какую-то ценность после наступления страхового случая. Но как оценить размер износа автомобиля через 2 года после его покупки или стоимость остатков дома после пожара? Однозначного ответа тут нет – обычно привлекают профессиональных оценщиков, которые применяют разного рода справочники и суждения, а также конъюнктурную информацию по данному региону. Но потенциально надо быть готовым к спору;
- **как надо будет подтверждать страховой случай и размер ущерба?** Обычно в этот пункт правил страхования заглядывают уже после того, как страховой случай произошел. Но, возможно, стоит заставить себя прочитать его заранее и осознать, что страховой случай «кража» может требовать подтверждения справкой о возбуждении уголовного дела (чего не всегда легко добиться), а «залив» подразумевает официальную претензию к соседям по дому, а не только фотографии испорченного ими потолка.
- **как будет возмещаться ущерб от страхового случая?** Здесь интересно, что кроме очевидного и напрашивающегося – выплаты денежных средств – могут быть предусмотрены другие варианты, при чем выбор может быть предоставлен как страхователю, так и страховщику. Такими вариантами обычно являются ремонтное обслуживание, а также замена застрахованного объекта имущества. Например, если вы страховали окна своей квартиры на первом этаже, то вполне возможно, что страховщик просто заменит вам выбитые «футболистами» стекла и не будет заморачиваться расчетом их износа.

Ремонтная реформа ОСАГО

Весной 2017 года в системе ОСАГО - обязательного страхования гражданской ответственности автовладельцев - произошло несколько нововведений. Главная из них - компенсация по ОСАГО по умолчанию будет осуществляться в виде ремонта машины. Однако закон все же определяет следующие случаи, когда выплата будет происходить в денежной форме: Далее →

Основное, о чем надо помнить, заключая договор страхования имущества: предметом страхования ущерба является не вещь как таковая, а экономическое отношение страхователя к застрахованному объекту [1] . То есть, страховая компания обещает вам не восстановление конкретной вещи (дома или автомобиля) в первозданном виде, а гарантирует выплату средств, достаточных, чтобы ваши экономические интересы не пострадали из-за случившейся неприятности. Скорее всего, правила страхования придется изучить, так как именно в них будут описаны эти самые отношения. К сожалению, правила

1. Страховое дело. Учебник в двух томах, перевод с немецкого языка под ред. О.И.Крюгер, М.: Экономистъ, 2004, стр.232

страхования – не самый простой документ зачастую довольно приличного объема, но иначе покупка страховки может оказаться пустой тратой денег.

Из-за очень большой вариативности возможных объектов страхования и условий довольно сложно дать какие-то ориентиры по возможным страховым тарифам. По самым популярным в России видам страхования имущества расценки примерно такие: страхование недвижимости обойдется в несколько десятых процента от страховой суммы (то есть, за каждые 100 тысяч рублей возможной компенсации придется заплатить 200–300 рублей страховой премии), а вот страхование автомобиля стоит на два порядка дороже – до 10% от страховой суммы.

К сожалению, статистика по страхованию имущества не очень прозрачна. В ней часто суммируются данные по страхованию имущества, принадлежащего физическим и юридическим лицам. Однако некоторые оценки в отношении этого вида страхования сделать все-таки можно

	2017	2018	2019	2020
Собрано страховых премий, млрд руб.	57	65	72	72
Заключено новых договоров, млн шт.	38	46	49	43
Сумма страховой ответственности по заключенным договорам, трлн руб.	27	28	32	27
За год заявлено страховых случаев, тыс шт.	285	288	232	239
Сумма страховых выплат за год, млрд руб.	8	9	8	9

Доля отказов в выплате по урегулированным страховым случаям, %	25	18	14	12
Выплачено по решению суда, % в общей сумме выплат	7	8	7	3
Соотношение сумм собранных страховых выплат и страховых премий, %	14	14	11	13
Средняя премия на один заключенный договор, тыс. руб.	1,5	1,4	1,4	1,7
Средняя выплата на один признанный страховой случай, тыс. руб.	41,9	39,1	37,6	39,5
Средняя ответственность на один заключенный договор, тыс руб.	714	618	653	628

*Страхование имущества * граждан в России в 2017–2020 годах*

*** За исключением автомобилей** [1]

Источник: Банк России . Расчеты авторов

10.5.2. Личное страхование

Другой вид страхования – личное – направлен на защиту имущественных интересов человека, связанных непосредственно с ним самим, то есть с его жизнью, здоровьем, возможностью работать и зарабатывать. В отличие от страхования имущественного здесь нет и не может быть никакого предела для страховой суммы, ведь жизнь и здоровье

1. Мы ориентировались на данные по страхованию “прочего имущества” граждан, которые выделены в статистике Банка России отдельной строкой. В это “прочее имущество” не входят автомобили, самолеты, животные и т.п. - они все учитываются отдельно. На наш взгляд, логично предположить, что здесь речь идет в основном о страховании квартир, дач и находящегося в них имущества

бесценны. Все определяется договором страхователя и страховщика. Перечень возможных страховых случаев и, соответственно, рисков, от которых можно в принципе застраховаться, также бесконечен. Кроме того, договор личного страхования является публичным договором, то есть страховщик, продающий страховки такого рода, не вправе отказать никому, кто к нему обратится за ее приобретением (См. статьи 927 и 426 Гражданского кодекса РФ).

Обычно выделяют четыре категории личного страхования: от несчастных случаев, медицинское, жизни и пенсионное.

Страхование от несчастных случаев – самый массовый вид личного страхования в России (если не считать обязательного медицинского страхования). Идея состоит в защите не только жизни, но и трудоспособности застрахованного, которой могут угрожать разного рода неблагоприятные внешние обстоятельства случайного характера (например, травмы, аварии и т.п.).

Страхование от несчастных случаев

Считается, что страхование от **несчастных случаев** стало массовой финансовой услугой в XIX веке и связано это с развитием железных дорог, которые "сделали доступными" разного рода техногенные риски для всех слоев населения. До этого всерьез думали о рисках в связи с несчастными случаями только в отношении представителей особых профессий, например военных или моряков. Далее →

Кроме несчастных случаев, причиной потери трудоспособности (и смерти) могут быть болезни. Особенность этих ситуаций состоит в том, что вероятность заболевания (не конкретного, а в принципе) гораздо выше, чем несчастного случая. Рано или поздно любому человеку потребуются медицинские услуги. Поэтому медицинское страхование обычно рассматривают отдельно. Особенностью медицинского страхования является форма страхового возмещения. Как правило, это не денежная выплата, а оказание услуг в лечебных медицинских учреждениях.

В России существуют две формы медицинского страхования – обязательное [1] (ОМС) и добровольное (ДМС). Страховые взносы в систему ОМС уплачивают работодатели, за неработающее население платит бюджет. Медицинская помощь в рамках системы ОМС оказывается в соответствии с перечнями и объемами, установленными соответствующими федеральными и территориальными программами. ДМС более похоже на классическое страхование: страховые взносы уплачивают заинтересованные в медицинских услугах, а объем доступной медицинской помощи определяется правилами страхования.

История медицинского страхования в России началась, как ни странно, в полиции. Совершенно выбившись из сил в поиске денег на содержание больниц для бедных, Министерство внутренних дел приняло историческое решение. В 1842 году петербургские газеты поместили маленькое объявление, положившее начало большому делу медицинского страхования: лакеи, кучера, дворники, каменщики, землекопы, мостовщики призывались уплатить по 60 копеек серебром. За эти деньги указанные категории горожан получали право

1. Регулируется Федеральным законом от 29.11.2010г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» http://ivo.garant.ru/#/document/12180688/paragraph/9310:15

лечиться в городских больницах. Причем платеж этот вовсе не был платой за лечение, которое стоило намного дороже. Уплативший данный сбор получал «билет» и право обращаться за медицинской помощью.

Добровольное медицинское страхование

Предоставляемая бесплатно, в рамках ОМС или программ с бюджетным финансированием медицинская помощь часто подвергается критике. Несмотря на различия в объеме и качестве этой помощи в разных странах, жалобы на бесплатную или государственную медицину практически везде одинаковые: очереди, небрежное отношение медицинского персонала, ограничения по выбору диагностических и лечебных процедур. Альтернатива - платная медицина, доступ к которой можно получить через программы добровольного медицинского страхования (ДМС). Далее →

На мировом страховом рынке основные сборы связаны со страхованием жизни (в России ситуация исторически иная). В этом виде страхования обязанностью страховщика является выплата определенной суммы в случае смерти застрахованного лица либо его дожития до определенного срока. Особенностью этого вида страхования, таким образом, является то, что страховой случай обязательно произойдет, но какого типа он будет – заранее неизвестно. Обязанностью застрахованного является уплата на протяжении достаточно длительного срока (обычно не менее 10 лет) регулярных взносов; поэтому этот вид страхования еще иногда называют накопительным. Размер страховой выплаты зависит от момента выплаты. Если она произошла из-за смерти застрахованного, то будет выплачена сумма, согласованная при заключении договора, вне зависимости от объема уплаченных взносов. Если выплата происходит как платеж по страховому событию «дожитие застрахованного», то ее размер зависит также от результатов инвестирования полученных компанией страховых взносов.

Накопительное страхование жизни и депозиты

Варианты страхования жизни многообразны. На рынке можно встретить предложения страховок, которые отчасти похожи на хорошо известные потребителям банковские депозиты. В чем разница, в чем могут быть выгоды и какие могут быть опасности? Далее →

Разновидностью страхования жизни можно считать пенсионное страхование. Здесь страховым случаем будет считаться «дожитие до пенсионного возраста». В России этот вид страхования встречается крайне редко; основные пенсионные отношения граждан связаны с другими финансовыми институтами (см. главу « Пенсии »).

	2017	2018	2019	2020
Действовало договоров на конец периода, шт	30.373	34.660	36.226	36.225
Заключено новых договоров, шт.	3.745	6.951	6.388	6.710

Собрано страховых премий, млрд руб.	1,4	1,6	2,1	2,3
Сумма страховых выплат за год, млрд руб.	1,0	0,9	1,0	1,1

Добровольное пенсионное страхование в России в 2017–2020 годах

Источник: Банк России

10.5.3. Страхование ответственности

Страхование ответственности возникло значительно позже страхования имущества и личного страхования.

Исторически в начале XVIII века, страхование ответственности началось с физических лиц: владельцы прогрессивного на тот момент машинного производства страховали ответственность рабочего, который мог нанести ущерб дорогим и сложным машинам и механизмам, лишь частично ему подконтрольным. Затем в XIX веке появилось страхование ответственности предпринимателя в случае смерти или увечья наемного работника без прямой вины самого предпринимателя. С развитием деятельности нотариусов, врачей, экспертов, бухгалтеров становится популярным страхование их профессиональной ответственности, если из-за небрежности их действия причинили кому-то вред. Страхование ответственности [1] в этом случае позволит «профессионалу» сохранить материальное благополучие и не потерять бизнес из-за случайной ошибки.

Эта же идея - не оказаться без вины виноватым, да еще и довольно много за это заплатить - лежит в основе страхования ответственности в бытовых ситуациях. Цель страховой защиты – обезопасить себя, когда невозможно гарантировать 100%-й контроль над ситуацией.

Чаще всего такого рода защита полезна в виде страхования ответственности причинения вреда квартире соседей (особенно с дорогостоящим ремонтом) снизу из-за разного рода проблем с сантехникой, а также страхования ответственности водителей (на дороге можно случайно повредить очень дорогую чужую машину). Застрахована может быть ответственность в связи с любым ущербом - **физическим** (смерть, инвалидность физическая и умственная временная нетрудоспособность), **моральным** (компенсация за страдания), **финансовым** (лишение будущих доходов, возможной прибыли, права пользования чем-либо),

1. В соответствии с изменениями, внесенными в Закон РФ «Об организации страхового дела» от 10 декабря 2003г., по договору страхования профессиональной ответственности может быть застрахована только профессиональная ответственность физического лица, занимающегося профессиональной деятельностью в форме индивидуального частного предпринимательства. Юридическое лицо страховать свою профессиональную ответственность не может, поскольку не обладает профессией. Но в то же время вред, причиненный работником юридического лица при исполнении трудовых (служебных, должностных) обязанностей должно компенсировать это юридическое лицо и в связи с этим может застраховать свою гражданскую ответственность.

материальным (полное повреждение или частичное уничтожение, порча, незаконное расходование имущества или использование вещей).

Кроме ущерба, конечно же, еще должна быть вина и противоправное действие (бездействие) нарушителя, а также существование связи между ними. Потерпевший должен самостоятельно доказывать, что именно в результате действия или бездействия какого-то лица он понес ущерб.

Логика развития событий будет такова. Пострадавший заявляет о своих правах на возмещение ущерба, предъявляя претензию к страхователю. Страхователь, в свою очередь, перенаправляет ее к своей страховой компании, требуя выплаты страхового возмещения в соответствующей сумме. Непосредственно правового отношения между страховщиком и потерпевшим нет. Но страховщик в силу договора страхования с лицом, причинившим ущерб, должен либо отклонить, либо удовлетворить претензию.

Страховщик может вступать в переговоры с потерпевшим за своего клиента и давать от его имени необходимые объяснения. Если, по мнению страхователя и его страховщика, претензия является необоснованной, то страховщик должен вести судебный процесс от имени страхователя и за свой счет. Но при этом в договоре страхования может быть также предусмотрено собственное участие страхователя.

Страховая компания может быть освобождена от ответственности производить выплаты, если будет доказано, что ущерб возник: из-за непреодолимой силы, в том числе военных действий; если имел место умысел со стороны потерпевшего, страхователя или преступный сговор; а также в случае наличия связи между имущественным вредом и несанкционированным использованием транспортного средства.

10.5.4. «Автомобильное страхование» – самое обсуждаемое страхование в России

Если в семье есть автомобиль, то, скорее всего, есть и связанная с ним страховка. А может быть даже и не одна.

Во-первых, должен быть полис ОСАГО. ОСАГО – это аббревиатура – обязательное страхование автогражданской ответственности. В данном случае страховая компания берет на себя возмещение ущерба, который застрахованный – то есть владелец транспортного средства, нанес здоровью, жизни или имуществу (машине) третьих лиц. Эксплуатация транспорта на территории РФ без полисов ОСАГО запрещена. В случае отсутствия полиса ОСАГО могут применяться санкции: единовременный штраф; невыдача талона технического осмотра; запрет на регистрацию транспортных средств и других операций с незастрахованным автомобилем.

В соответствии со статьей 12.37 КоАП , если транспортным средством управляет лицо, не включенное в полис ОСАГО, это карается штрафом в размере 500 рублей, а если действующий полис ОСАГО вообще не оформлен – 800 рублей. Если же водитель оформил полис ОСАГО, но забыл его дома, его также ждёт штраф в размере 500 рублей (статья 12.3 КоАП).

Страховые суммы по полису ОСАГО различны для покрытия ущерба жизни и здоровья людей и ущерба транспортному средству и установлены законом следующим образом:

- возмещение вреда, причиненного жизни и здоровью каждого потерпевшего, – не более 500 тыс. руб.
- возмещение вреда, причиненного имуществу каждого потерпевшего, – в пределах 400 тыс. руб.

Во-вторых, вместе с полисом ОСАГО водители иногда приобретают дополнительную страховку, расширяющую защиту, предусмотренную страховкой обязательной. Такие полисы называются ДСАГО – полисы добровольного страхования автогражданской ответственности. Идея состоит в том, чтобы увеличить страховую сумму, которая установлена законом по полисам ОСАГО, так как зачастую ущерб, причиненной дорогому автомобилю, которых совсем немало в крупных городах, может быть значительно больше.

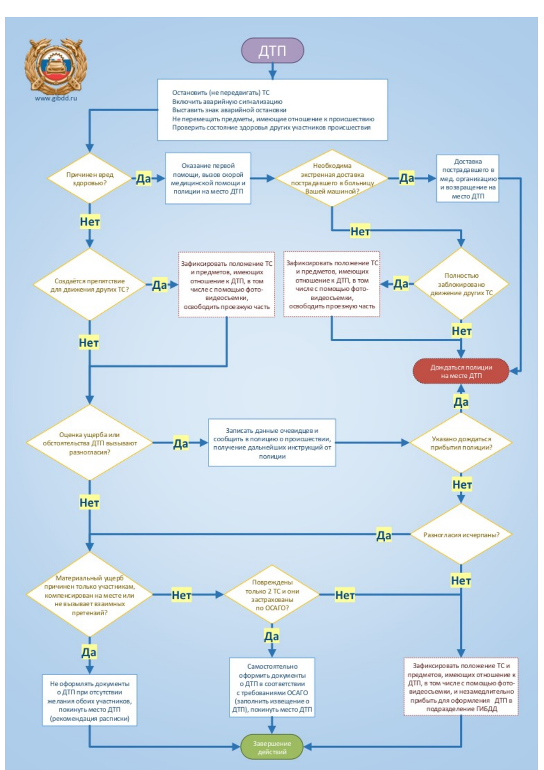
В-третьих, часто, при покупке автомобиля в кредит практически всегда, приобретают полис страхования от ущерба собственному автомобилю. Такой полис называется “каско” и выплата по нему будет произведена вам страховой компанией вне зависимости от того, кто является виновником аварии, в которой пострадал ваш автомобиль.

Страхование автомобилей каско

Каско - это не аббревиатура, а термин, который происходит от испанского casco, что дословно означает "корпус, остов судна". Страхуется только транспортное средство, а не то, что оно везет, и не те, кто в нем едет. Далее →

Если управляемый вами автомобиль попал в аварию, то следует придерживаться строго определенного алгоритма действий, главное в котором – сообщить о случившимся дорожной полиции (ГИБДД [1]) и своей страховой компании. Схематично этот алгоритм представлен на рисунке.

Источник: www.gibdd.ru



1. Государственная инспекция безопасности дорожного движения

Как видно из схемы, в ряде случаев, когда пострадали только автомобили, но не люди, размер ущерба небольшой, а обстоятельства ДТП (кто виноват) не вызывают разногласий, можно оформить документы для передачи в страховые компании без участия ГИБДД с помощью так называемого «бланка европротокола».

Что такое европротокол

Оформление "европротокола" является правом, а не обязанностью водителей. Им можно воспользоваться в том случае, если в ДТП пострадало не более двух транспортных средств, а гражданская ответственность каждого из водителей была застрахована по ОСАГО либо у них имеется ["Зеленая карта"](/lectures/9005). Далее →

Полис ОСАГО – это норма во всех цивилизованных странах. Стоимость этого страхового продукта зависит от многих факторов и существенно меняется год от года в зависимости от вашего страхового поведения. Так, основные параметры, влияющие на стоимость этого полиса – мощность двигателя автомобиля, ваш возраст и водительский стаж, количество водителей, каждый со своим послужным страховым списком, допущенных к управлению транспортным средством. Если вы недавно получили права, значит, вы несете больший риск и будьте готовы заплатить больше. Однако с каждым годом с учетом безаварийной езды, ваш полис ОСАГО будет относительно дешеветь.

Правда, законодательство может меняться и сейчас его тренд направлен в сторону максимальной персонификации тарифа. Идея заключается в том, чтобы аккуратные водители не платили за неаккуратных.

Так, в начале 2019 года, произошло так называемое «расширение тарифного коридора». Банк России разрешил страховым компаниям более гибко, чем раньше, учитывать в тарифе особенности транспортного средства и территории его преимущественного использования: ставки базового тарифа, на основании которого считается стоимость полисам ОСАГО, были расширены вверх и вниз на 20% Указание Банка России №5000-У от 4 декабря 2018 года . Относительно итогов нововведения были споры - одни прогнозировали снижение средней цены полиса , в других публикациях, наоборот, говорилось, наоборот, о значительном росте . Как показывает статистика по итогам 2019 года, цена полиса выросла на 5%, что немного, но больше инфляции.

С 24 августа 2020 года [1] поправки к закону об ОСАГО разрешили страховщикам подходить к цене полиса еще более гибко - теперь можно учитывать риск-профиль каждого конкретного водителя, то есть манеру его вождения и соблюдение правил дорожного движения. Отдельная дискуссия возникла относительно факторов, которые допустимо учитывать расчете цены страховки. В эпоху цифровизации собрать и проанализировать можно, в принципе, почти любую статистику, но есть ведь и этические ограничения. Запрещено [2] изменять тариф в зависимости от национальности, расы, языка, вероисповедания человека, его политической и общественной позиции, должности. В тоже время возникла дискуссия [3] о корректности учета различий в водительском поведении мужчин и женщин.

1. Соответствующее указание Банка России вступило в силу 07.09.2020
2. Приложение 5 к Указанию Банка России № 5515-У от 28 июля 2020 года
3. https://www.kommersant.ru/doc/4500445

Страховая компания обязана использовать сведения об аварийности в предыдущих периодах страхования для данного водителя при расчете стоимости на следующий период (это называется применение коэффициента «бонус-малус» (КБМ)).

ОСАГО в последние годы одна из самых обсуждаемых в России финансовых услуг. Основные новации связаны с возможностью приобретения полисов через интернет и так называемой «ремонтной реформой».

Споры вокруг е-ОСАГО

Электронный полис ОСАГО, или е-ОСАГО, вызывает до сих пор много разногласий. С одной стороны, отмечается безусловное удобство и ускорение процесса заключения договора для страхователя, возможность оперативной покупки вдали от дома. По итогам 2020 года в России было продано 17,8 млн е-ОСАГО, что составляет около 50% от всех проданных за этот период полисов ОСАГО. Далее →

Ремонтная реформа ОСАГО

Весной 2017 года в системе ОСАГО - обязательного страхования гражданской ответственности автовладельцев - произошло несколько нововведений. Главная из них - компенсация по ОСАГО по умолчанию будет осуществляться в виде ремонта машины. Однако закон все же определяет следующие случаи, когда выплата будет происходить в денежной форме: Далее →

Что такое «Зеленая карта»

В 2009 году Россия вступила в международную систему страхования «Зеленая карта» (green card), действующую на территории Европы с 1951 года. Любой выезжающий за границу на машине, зарегистрированной на территории России, обязан застраховать свою ответственность в рамках системы «Зеленая карта». По данному полису страхуется гражданская ответственность водителя, то есть выплату получает тот, кто пострадал в ДТП. На сегодняшний день в систему входят 44 страны. По сути, «Зеленая карта» – международный договор ОСАГО, действующий на территории одного, нескольких или же всех государств – членов системы. Далее →

Страховые компании часто говорят, что продажа обязательных страховок им невыгодна, так как тарифы по ОСАГО занижены, а на получение выплат по страховке часто претендуют мошенники (так называемые «автоюристы»), которые через суд добиваются компенсаций, значительно превышающих реальный ущерб. Данные статистики показывают, что эти жалобы справедливы только отчасти: собранные со страхователей премии действительно в очень значительной части идут на выплаты пострадавшим (в гораздо большей доле, чем по другим видам страхования), а вот размер выплат по судебным решениям относительно невелик. Интересно, что иногда бывают ситуации, когда воспользоваться обязательной страховкой выгоднее, чем добровольной.

Когда у вас есть каско, но лучше получить возмещение по ОСАГО

Как известно, страхование ответственности автовладельца (ОСАГО) обязательно по закону, а страхование ущерба от повреждения или угона автомобиля (каско) – добровольный вид страхования. Каско позволяет получить возмещение в случае, если автомобиль поврежден по вине собственника или вообще нет виновника. Каско полезен, если сумма возмещения по ОСАГО недостаточна, чтобы сделать полноценный ремонт, а также считается, что ремонт по каско будет более качественным, чем по ОСАГО. При угоне автомобиля вы получите возмещение, только если у вас есть каско. Страхование каско – чаще всего обязательно при покупке автомобиля в кредит. Далее →

С 1 июня 2019 года в случае возникновения спора со страховой организацией в связи с автострахованием (ОСАГО, каско, ДСАГО - дополнительное страхование автогражданской ответственности) сразу подать на нее в суд нельзя. Сначала необходимо попытаться решить вопрос в досудебном порядке через финансового омбудсмена . Такой порядок установлен федеральным законом от 04.06.2018 №123-ФЗ “Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг” .

	2017	2018	2019	2020
Собрано страховых премий, млрд руб.	222	226	215	220
Заключено новых договоров, млн шт.	38	39,7	39,7	39,7
За год заявлено страховых случаев, млн шт.	2,8	2,6	2,4	2,1
Сумма страховых выплат за год, млрд руб.	175	138	142	137
Доля отказов в выплате по урегулированным страховым случаям, %	2,6	3	3,4	2,9
Выплачено по решению суда, % в общей сумме выплат	6,2	6,7	3,3	0,9

Соотношение сумм собранных страховых выплат и страховых премий, %	79	61	66	62
Средняя премия на один заключенный договор, тыс. руб	5,8	5,7	5,4	5,5
Средняя выплата на один признанный страховой случай, тыс. руб.	62,6	58,3	61,8	67,2

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств в России в 2017–2020 годах

Источник: Банк России . Расчеты авторов

Раздел 10.6. Покупать или не покупать (страховку)

К содержанию

10.6.1. Какие риски мы недооцениваем, а какие переоцениваем (ментальные ловушки)

В ситуации неопределенности приходится принимать значительное количество решений - как профессиональных, так и бытовых. К сожалению, достоверно оценить вероятность наступления тех или иных событий мы не можем - это все-таки область очень профессиональных и специальных знаний. Как быть в этой ситуации со страховками, какие покупать, какие нет и покупать ли вообще? Несколько соображений должны помочь вам в принятии решения в каждом конкретном случае.

Во-первых, надо признать, что нам вряд ли подойдет рассуждение следующего типа: страховая сумма (например) 500 тысяч рублей, страховка стоит 5 тысяч рублей, следовательно, если я оцениваю вероятность страхового случая меньше чем в 1 %, то страховку покупать не надо. Проблема ведь состоит ровно в том, как оценить эту вероятность в нашем конкретном случае, применительно к нашей конкретной квартире.

Во-вторых, из общих соображений о том, как устроен страховой бизнес, можно достоверно предположить, что если просто ориентироваться на статистическую вероятность страховых случаев, то страховки покупать не надо. Ведь в ее цену заложены и издержки страховых компаний, и их прибыли. Следовательно, ожидаемый размер выплат гораздо меньше, чем сумма страховой премии. Статистически страховаться невыгодно. Если взять в совокупности всех застрахованных, то они уплатят страховой компании в несколько раз больше, чем получат от нее. Тем не менее страховки покупаются и страховой рынок существует, следовательно, решения принимаются не с помощью таких чисто рациональных расчетов.

В-третьих, если рассуждать логически, то понятно, что неприятные события все-таки случаются, и поэтому, в принципе, ущерб нам может быть нанесен. Какие альтернативы есть у страхования? Другой стратегией является создание необходимых резервов ресурсов, которые помогут при необходимости преодолеть неприятность. Такими ресурсами могут быть как накопления, так и доступ к недорогим и длинным кредитам (например, у родственников).

Отсюда, вообще говоря, следует, что мелкие риски, неприятности, которые можно пережить самостоятельно, страховать не нужно. Понятно, однако, что нет никакой универсальной линейки, с помощью которой можно было бы определить, мелкий это риск для конкретного бюджета или крупный. Например, для одних семей риск утраты машины будет считаться не очень большим, а для других серьезной проблемой может быть сгоревший холодильник. Такие оценки всегда очень индивидуальны. Иначе обстоит дело с фатальными или очень крупными рисками. Вот тут страховаться действительно выгодно и нужно, потому что, если вы опасаетесь какого-либо серьезного риска, который вас разорит, другого способа просто не существует. В данном случае важнее другое - понять, что такое фатальный риск на

текущий момент. Болезнь во время зарубежного отдыха, дорожно-транспортное происшествие по вашей вине с пострадавшей чужой дорогой машиной, сгоревшая дача, которую строили всю жизнь, - обычно в качестве шоковых рассматривают именно такие ситуации.

В-четвертых, самое сложное - это разобраться в себе. У людей разное отношение к риску: одни не могут без него жить, другие не могут его терпеть. Первые играют в казино, увлекаются экстремальными видами спорта, другие предпочитают “не ходить по карнизу” без лишней необходимости и готовы платить за любые страховки. Разумеется, названы крайние точки жизненных стратегий, большинство обычно выбирает какую-то среднюю линию поведения. Но при выборе всегда важно помнить два вывода, который сделали экономисты и психологи, наблюдая за рыночным поведением людей:

- мы склонны переоценивать вероятности редких событий (и поэтому мы готовы платить за страховки и лотерейные билеты);
- мы не любим неизбежные траты сегодня за вероятные приобретения завтра (и поэтому мы не покупаем страховки даже тогда, когда это следовало бы сделать).

Подробнее об этом в главе 1 “Как мы принимаем финансовые решения” .

10.6.2. Как выбирать страховщика?

После принятия принципиального решения о необходимости страховки того или иного риска, перед нами встает задача: а какой компании доверить такое важное мероприятие? Как мы помним из главы про расходы, главное — это сравнить предложения.

Выбор продукта, компании и условий договора страхования — это ваша работа, ее никто за вас в полном объеме не сделает.

Первым шагом должен стать анализ предложения страховых продуктов. Сегодня в России более 200 страховых компаний имеют лицензии и ведут реальную деятельность. Это довольно много, однако из общего числа сразу выпадают страховщики, которые не представлены в вашем регионе. Из оставшихся страховщиков надо выбрать тех, кто предоставляет нужные услуги по наиболее привлекательной цене.

При этом не стоит ограничиваться тремя-пятью компаниями — пусть их будет примерно 10, что объясняется вторым шагом — самостоятельной оценкой качества предоставляемой услуги. Этот качественный анализ следует разделить на два направления. Во-первых, выяснить, от каких именно рисков предлагает застраховаться та или иная компания, насколько этот набор отвечает вашим конкретным запросам. Во-вторых, следует внимательно ознакомиться с правилами страхования и обратить особое внимание на то, что является страховым случаем и что им не является. У каждой компании свои условия на этот счет.

Например, вы решили застраховать квартиру и вещи в ней. Читаем правила….

Некоторые страховые компании оставляют за собой право отказать в выплате, **если квартиру обокрала домработница** . Другие считают не страховыми случаями ситуации, **если квартира находится на последнем этаже дома** и пострадала от залива. Третьи отказываются оплачивать **ущерб от пожара из-за короткого замыкания** , а также если квартира пострадала

по причине затеянного хозяевами ремонта . Четвертые отказывают в выплате, если ограбление произошло потому, что **клиент забыл запереть входную дверь** . В общем, вы наверняка найдете в правилах страхования много любопытного и от части предложений откажетесь просто потому, что они покажутся непривлекательными.

Третий шаг в выборе страховой компании — это ознакомление с отзывами о компании и практикой ее работы. Надо понимать, что далеко не 100% отзывов составлено реальными потребителями услуги — среди них могут быть отзывы прямых конкурентов или самой компании. В данном случае начать этот анализ стоит начать с официальных рейтингов надежности, а потом сравнить его с народным мнением. Обязательным аспектом для выяснения является скорость выплаты по страховым случаям, что можно выяснить из жалоб на работу компании. В интернете есть довольно много ресурсов, на которых публикуется такого рода полезная информация: например, https://www.banki.ru/ , https://www.sravni.ru/ , http://www.asn-news.ru/ . Советы компетентных друзей, являющихся опытными пользователями данной услуги и у данной компании, также будут хорошим ориентиром при выборе.

Некоторым исключением из предложенного алгоритма действий является выбор страховой компании при покупке ОСАГО, где нет риска не получить страховую выплату из-за банкротства страховщика. Здесь основным ориентиром может стать ваш собственный рейтинг, составленный на основе отзывов пользователей (так сказать, «народный рейтинг»), а также рекомендации знакомых.

Безусловно, если у вас есть проверенный страховой агент, то правильнее пользоваться его услугами. Следует иметь в виду, что покупка полиса через агента может оказаться как дешевле, так и дороже, чем напрямую в офисе страховой компании. Дело в том, что обычно агент продает полисы по ценам, которые ему установила страховая компания, а она, в свою очередь, может проводить разную ценовую политику для разных каналов продаж.

Раздел 10.7. Потенциальные конфликты

К содержанию

10.7.1. Может ли страховая разориться

Бизнес есть бизнес, и поэтому вполне может возникнуть такая ситуация, что страховщик не рассчитал риски, переоценил свои возможности или недооценил какие-то обстоятельства и поэтому не может выполнять свои обязательства. Хотя по закону он, конечно, должен расплатиться по всем заключенным договорам [1], но чудес не бывает и денег может на всех не хватить. Что происходит в случае ликвидации страховой компании, есть ли какие-то шансы у страхователей что-то получить и что вообще следует делать в такой ситуации?

Сначала два принципиальных соображения.

Во-первых, очень важен момент, когда стала известна информации о ликвидации (банкротстве) страховой компании - наступил ли уже страховой случай. Все-таки страховой полис - это не банковский депозит, до выплаты по нему дело может и не дойти, если речь, конечно, не идет о накопительном страховании жизни. Чаще всего, к сожалению, страхователь узнает о ликвидации страховой компании при наступлении страхового случая и подаче документов для получения страхового возмещения.

Во-вторых, аналогов системы страхования депозитов, когда государство гарантирует в определенных пределах исполнение обязательств участников рынка, в сфере страхования (за одним исключением) не существует.

Это исключение связано с ОСАГО. В случае отзыва у страховщика по ОСАГО лицензии или признания его банкротом компенсационные выплаты [2] за компанию осуществляет Российский союз автостраховщиков (РСА). Важно, однако, чтобы полис ОСАГО оформлен до того, как у страховой компании была отозвана лицензия. К сожалению, нередки случаи

1. В соответствии с пунктом 5 статьи 32.8 ФЗ “Об организации страхового дела в Российской Федерации” до истечения шести месяцев после вступления в силу решения органа страхового надзора об отзыве лицензии страховщик обязан: 1) принять в соответствии с законодательством РФ решение о прекращении страховой деятельности; 2) исполнить обязательства, возникающие из договоров страхования, в том числе произвести страховые выплаты по наступившим страховым случаям; 3) осуществить передачу обязательств, принятых по договорам страхования (страховой портфель), и (или) расторжение договоров страхования, договоров перестрахования, договоров по оказанию услуг страхового брокера.
2. Еще РСА осуществляет компенсационные выплаты в счет возмещения вреда жизни и здоровью пострадавших в ДТП, если его виновник неизвестен или у него нет полиса ОСАГО.

реализации недобросовестными агентами полисов ОСАГО компаний с уже отозванными лицензиями. По таким договорам РСА ответственности не несет.

Для всех других страховок такого механизма нет, действуют общие правила взыскания долгов с разорившихся юридических лиц.

Необходимо как можно быстрее подавать исковое заявление в суд. Возможно, что страховая компания уже не платит по обязательствам, но еще не объявлена банкротом, - в этом случае есть небольшой шанс, что на ее счетах остались какие-то средства, на которые можно претендовать.

Если процесс банкротства (ликвидации) уже начался, то нужно добиться, чтобы ваши требования были указаны в реестре кредиторов. Делается это через обращение к конкурсному управляющему. При удачном стечении обстоятельств можно будет получить компенсацию после реализации активов обанкротившейся страховой компании. Однако поскольку в первую очередь оплачиваются задолженности перед государством и сотрудниками компании, а на погашение страховых обязательств идет только остаток, то вероятность получения существенных денег довольно мала. В итоге величина выплаты зависит от того, сколько имущества есть у обанкротившегося страховщика.

Отсюда следует простой вывод: если у вас на руках страховой полис ликвидируемой страховой компании, то надо идти покупать новый. Если страховой случай уже произошел, то это означает, что не повезло и нужно попытаться получить хотя бы часть страховой выплаты.

10.7.2. Если у страховщика отозвали лицензию

Страховые компании осуществляют свою деятельность на основании лицензий, выдаваемых Банком России. В случае выявления у страховщика нарушений действие лицензии может быть приостановлено. Если нарушения не устраняются, то лицензия может быть отозвана. Приостановка действия лицензии возможна даже у очень крупных и известных страховых компаний (например, в 2016 году это случилось с Росгосстрахом).

Если это произошло, то страховщик не имеет права заключать новые договоры страхования, но обязан выполнять все свои обязательства по уже заключенным. Поэтому страховой полис продолжает считаться действующим.

Отзыв у страховой компании лицензии означает, что через 45 дней заключенные ею договоры прекращаются, у страхователя возникает право на получение части уплаченной премии [1] (статья 32.8 Закона РФ от 27.11.1992 № 4015–1 “Об организации страхового дела в Российской Федерации”).

Для страхователя - это крайне неприятное событие.

Как показывает практика, на владельцев полисов компаний с отозванными лицензиями начинается охота со стороны недобросовестных посредников (как это происходило в

1. Досрочное прекращение договора страхования по указанному обстоятельству (отзыв лицензии) влечет за собой возврат страхователю части страховой премии пропорционально разнице между сроком, на который был заключен договор страхования, и сроком, в течение которого он действовал, или выплату выкупной суммы по договору страхования жизни

отношении клиентов СК НАСКО весной 2019 года, описано в статье в газете “Коммерсант”). Потребителям предлагают побыстрее купить новый полис, обещая вернуть деньги по полису старому. Торопиться, однако не следует, ведь формально полис продолжает действовать и претензий к вам быть не может даже, если страховка обязательна - например, полис КАСКО в отношении автомобиля, купленного в кредит по договору, предусматривающему наличие такой страховки.

Однако получить при наступлении страхового случае выплату по такому “формальному полису” будет крайне затруднительно. Скорее всего, придется дожидаться ликвидационных процедур в отношении страховщика, становиться в очередь кредиторов и надеяться, что в ходе банкротства найдутся какие-то деньги для выплат и потребителям. [1] Это же касается и возврата части денег, уплаченных за страховой полис: вы имеете на это право, но фактически можете рассчитывать на неизвестный размер выплат в ходе небыстрых ликвидационных процедур.

Фактически потребитель остается без страховой защиты и покупка нового полиса неизбежна.

10.7.3. Может ли обмануть агент?

Значительная часть страховых премий в России собираются через агентов: некоторые эксперты говорят, что по этому каналу в страховые компании приходит до 80% всех сборов. Страховой агент – фигура неоднозначная. С одной стороны, высококвалифицированный и честный страховой агент может оказать неоценимую помощь в трудных жизненных ситуациях. С другой стороны, «нечистые на руку» или недостаточно профессиональные агенты создают риск как для страховых компаний, так и для страхователей. Кроме того, под видом агента страховой компании может выступать мошенник, пытающийся продать недействительный страховой полис. По некоторым оценкам среди полисов ОСАГО, находящихся на руках у водителей, от 2% до 7% – это фальшивки.

Онлайн-сервисы РСА

Проверить “качество” купленного полиса ОСАГО, то есть, в первую очередь, его подлинность, можно на сайте Российского союза автостраховщиков (РСА). Два онлайн-сервиса позволяют убедиться, что продаваемый вам полис не изготовлен мошенниками. Третий дает возможность проверить, правильно ли учтена в тарифе ваша персональная “страховая история”.

- **Проверить подлинность страхового полиса**

Покупка недействительного полиса ОСАГО – довольно распространенная ситуация на российском рынке. Официальных данных о жертвах этого вида мошенничества нет, неофициальные оценки говорят о фальшивости от 2 до 7 процентов полисов (то есть речь идет о сотнях тысяч жертв в год). Купив такой полис, потребитель фактически оказывается незастрахованным, и в случае виновности в аварии будет вынужден полностью покрывать ущерб из своего кармана.

---

1. Как уже отмечалось ранее (https://finuch.ru/lectures/8955) защищены только владельцы полисов ОСАГО.

Фальшивки бывают двух типов.

Первый – продажа полисов на “настоящих” бланках, то есть выпущенных со всеми установленными процедурами, но объявленных недействительными по тем или иным причинам. Визуально они ничем не отличаются от обычных и определить фальшивку можно, только проверив номер полиса. Для этих целей служит сервис «Сведения для страхователей о статусе бланков полисов ОСАГО и дате заключения договора» . Осуществив ввод серии и номера полиса, можно получить информацию о его текущем статусе, а также сведения о транспортном средстве (марку, государственный и идентификационный номер машины), его страхователе и собственнике, количестве допущенных к управлению лиц, а также регионе использования автомобиля и стоимости страхового полиса.

Второй способ мошенничества - продажа полиса с “правильным” номером, но на фальшивом бланке. Как правило, такие бланки по ряду мелких признаков отличимы от настоящих, но простая проверка по номеру ничего не дает. Мошенники продают полис с номером, который реально существует и действует, но для другого страхователя и транспортного средства. Для выявления таких случаев есть сервис «Сведения для потерпевших и других участников ДТП о наличии действующего договора ОСАГО в отношении определенного лица или транспортного средства» . Здесь можно проверить информацию о наличии и параметрах полиса для конкретного транспортного средства.

- **Проверить корректность расчета коэффициента бонус-малус (КБМ)**

Иногда бывает так, что цена приобретаемого полиса оказывается выше ожиданий. Это может быть связано с ошибочным расчетом КБМ. Оценить правильное значение этого коэффициента помогает сервис «Сведения для страхователей, необходимые для определения КБМ» . Если потребитель по какой-то причине не согласен с рассчитанным значением КБМ по предлагаемому ему или уже приобретенному им страховому полису, он может направить запрос в РСА, который должен быть рассмотрен в течение не более 20 дней.

Многие страховые компании утверждают, что ведут борьбу с недобросовестными практиками агентов. Однако пока не существует ни публичных «черных списков», ни каких-то других инструментов, которые позволили бы рядовому потребителю быстро отличить добросовестного агента от недобросовестного. Лучший способ – это по-прежнему советы знакомых и доверие к конкретному продавцу. Вообще было бы здорово, если бы у каждого человека был «свой» врач, «свой» юрист и «свой» страховой агент.

Если проверенного агента, как это часто бывает, у вас нет, то для заключения договора страхования придется вспомнить о некоторых мерах предосторожности.

В чьих интересах работает агент?

Страховой агент – лицо, действующее от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями за соответствующее агентское вознаграждение. Страховым агентом может быть не только физическое лицо, но и компании разного масштаба и профиля: банки, автодилеры, интернет-агрегаторы [1] и другие компании.

1. Летом 2018 г. были приняты поправки в закон «О защите прав потребителей», в которых термин «агрегатор» относится к программе или к сайту, тогда как хозяин такого сайта (юридическое лицо

Агенты получают комиссионное вознаграждение с каждого заключенного при их содействии страхового договора (с каждого проданного полиса), которое обычно составляет определенный процент от страховой премии. Российское законодательство не запрещает агенту представлять более чем одного страховщика. В других странах такие ограничения существуют: так, в Великобритании агент, занимающийся страхованием жизни и пенсий, может представлять только одного страховщика, а страхующий, например, автомобили, домашнее имущество — не более шести страховых компаний. В России среднестатистический агент работает с 3–4 страховыми компаниями.

Доходы агента зависят как от размера комиссионных, получаемых от страховых компаний, так и от количества клиентов, которые обращаются за страховкой к агенту. При этом желательно, чтобы клиенты были постоянными и обращались за возобновлением страховки регулярно. Такая структура интересов, по идее, должна мотивировать агента искать баланс между интересами страховщиков и страхователей.

Наиболее неприятные для покупателей ситуации возникают, когда комиссионные за продажу страховок очень велики. На рынке встречаются ситуации, когда они могут достигать 90% от уплачиваемой страхователем премии (подробнее смотри параграф «Бывают ли “ненужные” страховки?»). Тут интерес агента неизбежно входит в противоречие с интересами клиента и происходит так называемый «misselling», то есть введение потребителя в заблуждение об истинных характеристиках страховых услуг, их навязывание. (см. параграф «Накопительное страхование жизни и депозиты»). Справедливости ради отметим, что такое обычно случается при продажах некоторых видов страховок через банки или иные юридические лица, а не при оформлении полисов агентами – физическими лицами. Вообще говоря, закон обязывает агентов раскрывать размер комиссионных [1] , но эта норма в России пока не выполняется. По обязательным видам страхования размер комиссионных не может составлять более 10% [2] .

С какими рисками сталкивается потребитель?

Основная проблема – риск нарваться на мошенника, то есть человека, который представляется агентом страховщика (или сотрудником компании-агента), но на самом деле таковым не является. Понятно, что и «полис», который он продает, – это не страховой продукт, а просто бумажка, не имеющая никакой ценности. Этот риск возрастает в моменты окончания действующего страхового договора: наверняка многие сталкивались с ситуациями, когда за несколько дней до окончания действия полиса ОСАГО на мобильный телефон начинаются звонки с «выгодными» предложениями.

Агенты действуют, как правило, на основании доверенности от страховщика. Если к вам приехал незнакомый агент, узнайте его фамилию, имя, отчество, попросите предъявить доверенность. Бывают случаи ограничения полномочий агента: например, ему предоставляется право заключать договоры страхования только определенного вида либо со страховой суммой не выше определенного лимита. Если вы в офисе – сделайте с

или индивидуальный предприниматель) называется «владелец агрегатора»

1. пункт 5 статьи 8 Закона от 27 ноября 1992 г. N 4015-I “Об организации страхового дела в Российской Федерации” http://ivo.garant.ru/#/document/10100758/paragraph/412550:3
2. пункт 4 статьи 8 Закона от 27 ноября 1992 г. N 4015-I “Об организации страхового дела в Российской Федерации” http://ivo.garant.ru/#/document/10100758/paragraph/412547:2

доверенности копию, если такой возможности нет – сфотографируйте ее или просто перепишите паспортные данные агента. Потом эта информация может пригодиться. Если у вас вдруг возникли какие-либо сомнения – звоните в агентскую службу страховой компании и без стеснения задавайте интересующие вопросы. Скорее всего, мошенник в ходе этих процедур изобразит обиду и исчезнет.

К сожалению, нет гарантии, что на сайте страховщика найдется телефон, по которому можно проверить конкретного человека, который продает вам страховой полис. С агентами могут работать разные отделы страховой компании, и собранной в единой службе информации может не оказаться. Кроме того, как уже говорилось, зачастую агент страховщика – это не физическое, а юридическое лицо, у которого в штате состоят сотни сотрудников, самому страховщику неизвестных. Но вот что должно быть на сайте, так это информация об агентском договоре с той организацией, которая выдала доверенность человеку, общающемуся с вами.

Если страховой полис привез курьер, то действуют те же самые правила: прежде чем передать деньги, проверьте его документы, посмотрите на сайте страховщика наличие агентского договора с организацией, которая оформляет страховку. Если такого договора нет, то покупать страховку не надо.

Несколько важных моментов, которые следует иметь в виду, заключая договор через страхового агента:

- на стадии заполнения документов страхователь должен сам проверить правильность их заполнения, не стесняться проверять правильность заполнения документов агентом и обязательно задавать все интересующие вопросы. Участие страхового агента в заполнении заявления на заключение договора страхования не освобождает страхователя от обязанности отвечать на заданные вопросы с полной ответственностью, правдиво и полно;
- все расчеты страховых сумм и тарифов сегодня проводятся в специализированном программном обеспечении страховщика. В принципе агент, стремясь повысить свою комиссию, при заключении договора может завысить страховую сумму или снизить страховую сумму, но такая «свобода творчества» у добросовестного агента крайне невелика. Если в ходе приобретения полиса вам вдруг предлагают значительные скидки или обещают неправдоподобно большое страховое возмещение, то это должно вызвать подозрения в добросовестности продавца;
- в процессе оплаты страховой премии агент должен не только забрать деньги, но и выписать квитанцию на получение страхового взноса. Форма квитанции утверждена Минфином России, на ней должен быть номер, кроме того, указываются полные фамилия, имя и отчество страхового агента, уплаченная сумма прописью и его подпись;
- приобретая полис, страхователю надо следить за тем, чтобы это не был полис обанкротившейся страховой компании или компании, у которой отозвана лицензия;
- следует различать мошенничество и так называемые технические ошибки. К примеру, агент может ошибиться при написании имени страхователя или даты оформления договора – это не повод подозревать его в злонамеренности. Любопытно, что в дореволюционной России эта проблема также долго не теряла своей актуальности: в

1907 году один из крупнейших исследователей страхования начала XX века профессор В. Р. Идельсон писал: «Неразрешенный вопрос об агентах является жгучим» [1] .

	«Хороший» страховой агент	«Плохой» страховой агент
Презентабельность, прозрачность	Предоставит клиенту полную информацию о себе (название компании, доверенность, удостоверение, полномочия). Подскажет клиенту, как тот может проверить эти данные (колл–центр, сайт и т.п.).	Не способен документально подтвердить свои полномочия и принадлежность к страховой компании. Негативно относится к вариантам проверки клиентом данных агента.
Рекомендации, опыт	Имеет рекомендации от других своих клиентов, готов их предоставить клиенту по запросу. Имеет достоверную информацию о реальных случаях выплат своей компании в регионе.	Не способен предоставить примеры заключенных договоров и/или страховых выплат, произведенных страховой компанией.
	При выборе страховой компании руководствуется интересами клиента: качеством урегулирования убытков и сервиса в этой компании. Уважительно относится к своей страховой компании.	Дает советы клиенту, как получить выгоду, не предусмотренную договором страхования. Не отождествляет себя со страховой компанией.
Знание продукта	Готов ответить на вопросы клиента о страховом продукте, ориентируется в страховой документации. Способен и желает обосновать уровень страхового тарифа, а также преимущества продукта своей компании в сравнении с конкурентами.	Не способен объяснить практическое назначение страхового продукта, привести житейские примеры страховых случаев. Не способен ответить на вопросы клиента, используя в качестве подтверждения страховую документацию.

1. Идельсон В.Р. Страховое право. Издание студенческой кассы взаимопомощи (по изданию 1907 г.) М., 1993 г.

Приоритетность интересов клиента	Разъясняет и помогает выбрать клиенту оптимальное страховое покрытие. Предлагает варианты страховой защиты. В случае сомнений клиента в выборе не торопит клиента с принятием решения о заключении договора, а помогает клиенту дополнительной информацией по его запросу.	Руководствуется исключительно собственными финансовыми интересами от договора, а не объемом страховой защиты, требуемой клиенту. Предлагает одновременно большое количество продуктов. Торопит клиента с принятием решения о заключении договора, предлагает «не читая» подписать сложные финансовые документы.
Стабильность	Настроен на долгосрочное (многолетнее), открытое и взаимовыгодное сотрудничество с клиентом. Стремится к удовлетворенности клиента договором страхования, возобновляет и постепенно расширяет сотрудничество с клиентом в части страхования его интересов.	Рассматривает контакт с клиентом как сиюминутную возможность для разового собственного заработка. Не задумывается о последующем возобновлении этого договора.

«Хороший»/«плохой» страховой агент. Как отличить?

10.7.4. Почему страховая не хочет платить

Вполне реальной является ситуация, когда вы обращаетесь в страховую компанию по факту наступления страхового случая, а в ответ получаете отказ в выплате страхового возмещения. Что же в этом случае делать? Главное - отказ в выплате страховая компания должна оформить в письменном виде, а не на словах.

Споры могут возникнуть также в связи с определением момента наступления страхового случая – произошел ли он в период действия страхового договора. Например, иногда страховщик отказывается выплатить компенсацию по договору добровольного личного страхования в связи с наступлением инвалидности, которая была зафиксирована медико-социальной экспертизой после окончания срока страхования, хотя само заболевание диагностировалось, когда страхование ещё действовало. В таком случае страховщик будет не прав, так как страховым случаем здесь является факт возникновения заболевания, который имел место до окончания срока страхования, и то, что документально наступление инвалидности было зафиксировано позже, не может служить основанием для отказа в выплате страхового возмещения.

Часто к отказам в страховой выплате приводит некорректное заполнение медицинской анкеты при оформлении полиса ипотечного страхования, когда страхователи умалчивают о диагностированных у них заболеваниях, чтобы снизить страховой тариф. Согласно правилам страхования жизни заемщиков у большинства страховых компаний именно болезнью

является впервые диагностированное заболевание в период действия договора, либо если болезнь была указана при оформлении страхового полиса. Обострение ранее появившейся болезни, результатом которой является смерть застрахованного, не является страховым случаем, что приводит в отказе в выплате.

После того как вы получили письменный отказ, надо разобраться, был ли отказ обоснованным или нет. Могут быть два варианта: отказ обоснованный и законный, и в данном случае на выплату не следует рассчитывать; отказ незаконный и необоснованный, и в этом случае получить выплату по страховке можно только через суд.

Не все отказы правомерны. Даже если вам отказали в выплате по страховке, ссылаясь на правила страхования, это не значит, что он законен. У некоторых страховых компаний есть пункты правил, противоречащие действующему законодательству. Страховые компании не выплачивают деньги по страховке, рассчитывая на правовую неграмотность страхователя и то, что он примет данный отказ как должное. Тут будет необходима консультация и помощь профессиональных юристов, специализирующихся на спорах со страховыми компаниями.

Наиболее типичные спорные случаи, связанные с автострахованием, разобраны в таблице:

Страховка	Суть спора	Комментарий
ОСАГО	Страховщик указывает на нарушение потерпевшим правил дорожного движения	Если нарушения не было, то доказать это можно только через суд
ОСАГО	Виновник аварии был пьян	Потерпевший должен получить страховое возмещение в любом случае
ОСАГО	Виновник скрылся с места аварии	Потерпевший должен получить страховое возмещение в любом случае
КАСКО	Машину угнали вместе с ключами и/или документами	Верховный суд РФ высказался по этому поводу. В соответствии со ст. 961, 963 и 964 ГК РФ оставление в транспортном средстве по неосторожности регистрационных документов на него либо комплекта(ов) ключей, диагностической карты, а также их утрата не является основанием для освобождения страховщика от выплаты страхового возмещения [1]

1. П. 32 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 27 июня 2013 г. № 20 “О применении судами законодательства о добровольном страховании имущества граждан”

КАСКО	Страховая компания утверждает, что не была уведомлена о страховом случае вовремя	Страховщик имеет право отказать по такому основанию только в том случае, если она не была уведомлена совсем или состояние автомобиля после ДТП изменилось и невозможно определить размер ущерба и его причину. Доказать, что вы звонили в страховую компанию можно, взяв распечатку звонков и их длительности у оператора связи
КАСКО	Механизм образования повреждений не соответствует обстоятельствам, указанным в заявлении о страховом случае	Обычно такие отказы получают ленивые или сильно занятые люди, у которых нет желания или времени ездить в страховую компанию по каждой царапине. В итоге все царапины и вмятины, собранные за год, заявляются по одному обращению. Достаточно провести оценку ущерба у независимого эксперта, подать претензию, получить отказ на претензию или ее игнорирование и обращаться в суд. Суд интересует не механизм образования повреждений, а факт причинения ущерба застрахованному автомобилю
КАСКО	Водитель не вписан в полис или не допущен к управлению (бывает так, что надо срочно ехать по делам, а единственный вписанный в полис человек сделать этого по разным причинам не может)	Страхуется само имущество, а не люди, им управляющие. Верховый суд Российской Федерации высказался однозначно [1] . Теперь водитель, не вписанный в полис, не причина для отказа в выплате по КАСКО

1. П. 34 Постановления Пленума ВС РФ от 27 июня 2013 г. № 20 “О применении судами законодательства о добровольном страховании имущества граждан”.

КАСКО	Водитель, управлявший автомобилем и застрахованным по КАСКО, был пьян	Данное нарушение ПДД и правил страхования является умышленным и должно являться основанием для отказа в выплате страхового возмещения

Спорные случаи в автостраховании

Будет ли работать страховка в случае войны или стихийных бедствий? Что такое форс-мажор для страховщика?

Обычно во всех договорах присутствует понятие форс-мажора: стороны освобождаются от обязательств (или штрафных санкций за их неисполнение) при определенных катаклизмах. Проблема со страхованием состоит в том, что, по идее, как раз от последствий таких катаклизмов оно должно защищать. Так, стихийное бедствие, являясь форс-мажором для исполнения ряда гражданско-правовых договоров, для договоров страхования является типичным страховым случаем. От пожаров, наводнений, землетрясений, ударов молнии можно застраховаться. Далее →

.

10.7.5. А почему мне предлагают такую маленькую выплату

Ситуация, когда полученная сумма страхового возмещения оказалась меньше ожидаемой, является довольно распространенной. Связано это обычно с тем, как страховщик оценивает ущерб. Сознательное занижение оценки - практика, достаточно часто встречающаяся на рынке; она рассчитана на то, что потерпевший, стремясь побыстрее получить хоть какие-то деньги, не будет оспаривать решения страховой компании.

Рассмотрим несколько ситуаций из автострахования.

ОСАГО . Для того чтобы разобраться с этой проблемой, необходимо понять, сколько вам недоплатили и почему не хватает на полноценный ремонт. Можно обратиться к страховщику и попросить копию отчета об оценке, на основании которого составлен страховой акт. Скорее всего, страховщик откажет, но здесь есть исключение, связанное с ОСАГО. Законом установлено, что частью страхового акта является акт осмотра поврежденного имущества и отчет оценщика, и отказ страховщика представить отчет незаконен и наказуем. При этом в любом случае вам легче организовать оценку за свой счет у независимого оценщика и убедиться, что сумма выплаты не занижена. Но нужно понимать, что оценщик оценщику рознь (наличие квалифицированных инженеров и специалистов, специальных программ и материально-технической базы, опыта и т.п.).

Кроме того, самостоятельный поход в автосервис до обращения в страховую компанию грозит неприятностями. Право страховщика на оценку убытка никто не отменял и никто не снимал обязанности со страхователя предоставить поврежденное имущество для осмотра страховщику.

КАСКО : если страховая компания недоплатила при полной конструктивной гибели автомобиля . Ваш автомобиль получил серьезные повреждения, и в страховой компании посчитали, что он не подлежит ремонту, - проще говоря, произошла полная гибель

застрахованного имущества (тотал). В разных страховых компаниях существуют разные методики расчета ущерба, в одной полная гибель может считаться при стоимости ремонта автомобиля, составляющей 80 % от страховой стоимости, в другой - 70 %, это прописано в правилах страхования, являющихся частью договора страхования. В данном случае возможно несколько вариантов развития событий.

Если вы согласны со страховой компанией и видите, что ремонт действительно делать нецелесообразно, то вы имеете полное право отказаться от годных остатков вашей машины в пользу страховщика и рассчитывать на полную выплату за минусом амортизационного износа, если он предусмотрен правилами страхования.

Если вы решили оставить то, что осталось от вашего автомобиля, себе, то можете столкнуться с тем, что страховщик сильно завысит стоимость годных остатков и вычтет их из вашего страхового возмещения, то есть сумма выплаты может оказаться существенно меньше, чем вы рассчитывали. В данном случае добиться справедливости можно только через суд, проведя перед этим независимую оценку стоимости годных остатков.

В другом случае вы видите, что полученные повреждения явно не дотягивают до признания автомобиля полностью разрушенным. Иногда страховой компании выгодно дотянуть калькуляцию до признания автомобиля таковым, ведь ремонт - это недешевое удовольствие. А признав автомобиль утраченным, можно вычесть стоимость годных остатков и амортизационный износ. Вот и получается, что сумма выплаты при полной гибели застрахованного автомобиля может быть гораздо меньше, чем при его ремонте. В данной ситуации необходимо провести свою независимую экспертизу стоимости полученных повреждений и через суд добиваться справедливости. Главное - помните, оставлять или нет годные остатки себе, решаете только вы, а не страховая компания.

10.7.6. А такой риск вообще существует

Часто приходится слышать, что в разных регионах надо страховать имущество только от тех рисков, которые наиболее там вероятны. Например, на Камчатке страховать жилье от землетрясений и вулканов, в Санкт-Петербурге - от наводнений, а в Москве и вовсе от рисков стихийных бедствий можно не страховаться. Смысл такого выборочного включения рисков в страховку, естественно, в экономии - раз рисков нет в договоре страхования, то и стоить он должен дешевле. На самом деле в этих рассуждениях есть две ошибки.

Ошибка первая: исключая из договора несуществующие риски стихийных бедствий, удастся сэкономить на страховке. Представим себе две ситуации.

Первый случай. В Санкт-Петербурге квартира застрахована только от наводнений. Владелец по своей прихоти просит включить в свой договор риск повреждения квартиры в результате извержения вулкана. В Санкт-Петербурге вулканов нет и вряд ли когда-нибудь появятся. Страховая компания может включить риск извержения вулкана в договор, но денег брать за этот риск не будет, так как вероятность его наступления практически равна нулю.

Второй случай. Эта же квартира в Санкт-Петербурге застрахована от всех видов стихийных бедствий. Полный перечень стихийных бедствий, естественно, включает извержение вулкана. Страхователь просит исключить из договора страхования вулканический риск и снизить страховую премию. Страховая компания может исключить риск вулкана, но

стоимость страховки не снизит - в страховой премии для Санкт-Петербурга изначально не было надбавки за риск извержения вулкана.

Таким образом, попытка убрать из типового договора страхования риски стихийных бедствий, которые вам совсем не угрожают, не даст вам никакой экономии. Другое дело, что страхователь всегда может попросить посчитать ему индивидуальный тариф, который специалист страховой компании рассчитает с учетом вероятности наступления неблагоприятных последствий для конкретной квартиры или дома.

Ошибка вторая: стихийные бедствия возникают только в определенных регионах - для части городов стихийные бедствия настолько маловероятны, что от них можно не страховаться.

Основной принцип статистики гласит: любое, даже самое маловероятное событие когда-нибудь случается. Мировая практика накопила огромное множество примеров, когда люди были уверены, что с их жильем ничего не может произойти, и оставались без крова в результате различных непредвиденных ситуаций.

В 2005 году в США бушевал ураган Катрина, вызвавший значительные наводнения. Несколько тысяч человек в штате Миссисипи застраховали свое жилье от ураганного ветра, но посчитали, что наводнение - излишний для них риск, и не стали включать его в свои договоры страхования. В результате страховые компании отказались возмещать ущерб по этим договорам, ссылаясь на то, что наибольший вред был нанесен не ветром, а наводнением.

В Германии существует подробная карта рисков, на которой отмечены все зоны возможного затопления при разливе рек. Этой картой пользуются и страховые компании, и граждане для оценки своих рисков при заключении договоров страхования. В 2013 году в Германии произошло несколько катастрофических наводнений, ущерб в результате которых составил 1,8 миллиарда евро. Наводнения были вызваны очень сильными проливными дождями - в результате только 20 % причиненного ущерба пришлось на те зоны, которые считались наиболее подверженными затоплению. Почти полтора миллиарда евро составил убыток в тех регионах, где наводнения никто не ждал.

В 2013 году в районе Челябинска взорвался метеорит. Ни станции слежения, ни обсерватории не смогли обнаружить данный метеорит из-за малого размера (всего 17 метров в диаметре). При этом мощность взрыва Челябинского метеорита в тридцать раз превысила мощность ядерной бомбы, сброшенной на Хиросиму, - чудовищных жертв и разрушений удалось избежать только потому, что взрыв произошел на большой высоте над землей. Но даже в этой ситуации было повреждено 7320 домов, включая почти три тысячи многоквартирных. Куда упадет следующий метеорит, никто предсказать не может, - бороться с ними мы пока не в состоянии, а вот застраховаться вполне нам по силам.

Все эти примеры (и множество других) говорят о том, что не существует жилья, абсолютно не подверженного рискам стихийных бедствий - исключение составляют, пожалуй, только подземные бункеры с высшей степенью защиты.

10.7.7. Можно ли обмануть страховую компанию

Страховое мошенничество - попытки незаконного получения выплат по страховкам - является довольно распространенным явлением в мире. Ежегодные потери страховщиков в

США оцениваются в сумму около 100 млрд долларов. Самые частые преступления совершаются в автостраховании, при страховании коммерческой и производственной деятельности, жилья и жизни. В Канаде потери составляют от 1,3 до 2 млрд долларов. Считается, что от 10 до 15 центов с каждого доллара премии идет на уплату по мошенническим претензиям. В этой стране есть своеобразный колорит страхового мошенничества с акцентом на двойное страхование [1], связанный с тем, что официальными языками считаются английский и французский и страховые компании так и не наладили оперативный обмен данными.

Мошеннические действия страхователя могут проявляться в обмане относительно факта и причин события, заявленного как страховой случай, в увеличении размера убытков и в фальсификации доказательств, прилагаемых к страховой претензии, а также и в сокрытии обстоятельств, влияющих на изменение содержания страховой претензии. Специальное регулирование таких случаев в российском гражданском праве отсутствует. Что касается умышленных действий страхователя, направленных на организацию страхового случая, то этот вопрос решен в ст. 963 ГК РФ “Последствия наступления страхового случая по вине страхователя, выгодоприобретателя или застрахованного лица” , и такие действия освобождают страховщика от страховой выплаты, но трудность для страховой компании заключается в том, что умысел должен быть доказан столь безусловно, чтобы у суда не было даже малейших сомнений в этом.

Другой способ борьбы с мошенниками - их уголовное преследование. Сейчас в России правоприменительная практика по ст. 159 УК РФ (“Мошенничество”) такова, что для обращения в правоохранительные органы преступление должно быть совершенным, т.е. страховая компания должна выплатить возмещение и лишь затем обращаться в суд. Поэтому обычно страховщик отказывает в выплате возмещения подозреваемому в мошенничестве и обосновывает свой отказ другими причинами, формально не связанными с мошенничеством. Как правило, после этого мошенники отступают от своих намерений, но бывает, что настаивают и подают в суд. И даже выигрывают его.

В одной интересной публикации 2014 года были собраны самые вопиющие случаи страхового мошенничества.

Инсценировка убийства ради получения выплаты по страхованию жизни

Мужчина застраховал свою жизнь и здоровье от несчастного случая сразу в шести страховых компаниях. Страховые выплаты по договорам (2–2,5 млн рублей каждый) должны были получить его друзья. Через два месяца на берегу реки в центре города был обнаружен труп неизвестного. У него отсутствовали кисти рук и стопы, а лицо было сильно обезображено. Друзья застрахованного опознали клиента страховой в утонувшем и заверили, что погибший постоянно устраивал заплывы по реке. Выплаты были произведены, но службы безопасности страховых компаний вместе с правоохранительными органами начали расследование. В итоге “мертвого” клиента нашли живым и невредимым. Он был приговорен к трем годам заключения, а его сообщники - к двум с половиной годам.

1. Двойное страхование - страхование от одного и того же риска в разных компаниях; запрещено по закону, если компании не оповещены и они не разделили данный риск между собой.

Дважды “уничтоженный” автомобиль

Гражданин, застраховавший свой автомобиль по КАСКО, спустя полгода заявил о том, что его угнали со стоянки возле одного из ресторанов города. Клиент должен был получить возмещение в размере 2 млн руб. Страховая компания проверила историю автомобиля и обнаружила, что еще год назад (то есть до момента страхования) якобы угнанный автомобиль был сильно поврежден и восстановлению не подлежал. Служба безопасности также выяснила, что комплект документов и ключей, а также кузов этого автомобиля клиент купил у предыдущего собственника. После того как застраховал машину, он сдал кузов в металлолом за 8 тыс. руб. и заявил об угоне в страховую.

Муляжи вместо домов

Группа граждан застраховала муляжи домов на 68 млн руб. Они представили застрахованные объекты как строящиеся в сельской местности жилые дома общей площадью 2 тыс. квадратных метров. Для подтверждения затрат на строительство злоумышленники предоставили, как выяснилось впоследствии, фиктивные документы - счета-фактуры, договоры строительного подряда и другие. Спустя несколько месяцев “дома” сгорели, а клиенты подали в страховую заявление о компенсации ущерба. В ходе проверки было установлено, что “особняки”, по сути, являлись муляжами зданий. Это были сараи без окон, дверей, коммуникаций и фундамента и не были предназначены для проживания. Клиенты при заключении договоров указали ложную информацию о назначении и стоимости страхуемых объектов для того, чтобы после инсценировать наступление страховых случаев. После этого был суд, в котором страхователи попытались все-таки взыскать 68 млн руб. Страховая компания доказала свою правоту, а правоохранительные органы завели уголовное дело по факту покушения на совершение мошенничества в особо крупном размере. Мошенники осуждены на два с половиной года условно.

Медицинское страхование и скрытые болезни

Женщина пыталась обмануть страховую компанию по договору личного страхования к кредиту на 20 млн руб. Врачи выявили у нее хроническое заболевание опорно-двигательного аппарата, которое подпадает под группу инвалидности. Но инвалидность женщина не оформила и год спустя получила кредит на сумму 20 млн руб. Договор личного страхования предусматривал в качестве страхового случая получение I или II группы инвалидности. Информацию о наличии заболевания, при котором возможно оформление группы инвалидности, клиентка при заключении договора не сообщила. Спустя четыре месяца она обратилась в бюро медико-социальной экспертизы и по ее результатам получила II группу инвалидности. Страховая компания провела расследование и выяснила, что клиентка была больна до получения кредита и знала о том, что может получить инвалидность. Суд признал ее виновной в покушении на мошенничество и назначил наказание в виде лишения свободы сроком на три года условно.

Страховка от невыезда, или агентское мошенничество

Женщина, работавшая в туристической компании, оформляла фиктивные страховки от невыезда. Этот вид страхования предполагает компенсацию потраченных клиентом на путевку денег, если выезд отменяется по не зависящим от него причинам. Женщина

вписывала в эти страховки фамилии туристов из базы фирмы, в которой работала. В большинстве случаев эти люди были не в курсе, что на них оформлена страховка. Турагент подделывала и другие документы: копии отказов в предоставлении виз из консульств семи стран (отказ в визе - страховой случай), банковские платежные документы о якобы потраченных деньгах на путевки и другие. За несколько лет женщина смогла получить деньги вместо 150 туристов на общую сумму около 7 млн руб. Наказание по статье "Мошенничество в особо крупном размере" предусматривает лишение свободы до 10 лет.

Интересно, что россияне крайне спокойно относятся к мошенничеству по отношению к страховым компаниям. Согласно опросу, проведенному в 2007 году, 34 % наших сограждан не считали обман страховщиков преступлением, потому что страховые компании сами обманывают народ, 27 % думали так, потому что страховые взносы слишком высоки, 18 % полагали, что в Уголовном кодексе нет такого преступления, а другие 18 % считали страхование принудительным и были уверены в том, что его сделали обязательным без согласия народа [1] .

Страхование в цифровом мире

Когда Остап Бендер сказал, что "полное спокойствие может дать человеку только страховой полис", - он сказал чистую правду. Но он даже и предположить не мог, что в середине XXI века, по мнению французского футуриста, политолога и экономиста, автора книги "Краткая история будущего" Жака Аттали, останется только две отрасли экономики - развлечения и страхования, которые будут удовлетворять две базовые потребности человека - защититься и забыться. Причем страхование в заботе о гражданах в большой степени заменит государство. Далее →

10.7.8. Особенности споров со страховыми компаниями

Финансовый омбудсмен

Времена, когда при любом несогласии с финансовой организацией можно было просто пойти и подать на нее в суд, постепенно уходят в прошлое. Модель рассмотрения споров становится более сложной и гибкой, процедуры выстраиваются таким образом, чтобы подтолкнуть потребителя и страховую компанию урегулировать конфликт до зала суда.

Обычно правилами страхования установлен претензионный порядок урегулирования споров. Это означает, что до обращения в суд необходимо написать в страховую компанию официальную претензию и предложить удовлетворить требования добровольно. В отношении ОСАГО такой порядок предусмотрен законом (статья 16.1 Федерального закона от 25 апреля 2002 г. N 40-ФЗ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств").

С 28 ноября 2019 года споры между потребителями и всеми страховыми организациями (кроме тех, которые осуществляют исключительно обязательное медицинское страхование) рассматриваются по особой процедуре (в отношении автострахования она действует с 1 июля 2019 года).

1. Интересно, что эта структура мнений не менялась с начала 2000-х годов https://nafi.ru/analytics/otnoshenie-rossiyan-k-moshennichestvu-v-strakhovanii/.

После претензии к страховщику (если она не принесла результатов) необходимо подать заявление финансовому омбудсмену . Такой порядок установлен федеральным законом от 04.06.2018 №123-ФЗ “Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг” . К омбудсмену нужно обращаться при сумме спора до 500 тыс рублей (если больше, то можно сразу после претензии к страховой компании подать иск в суд), но по спорам в связи с ОСАГО ограничения суммы нет - заявление на имя омбудсмена будет обязательным при любом размере требований к страховщику.

В отношении автострахования такой порядок (последовательное обращение в страховую компанию - к омбудсмену - в суд) действует с 1 июля 2019 года. Согласно данным Службы обеспечения деятельности финансового уполномоченного число обращений от потребителей растет. В 2019 году в отношении страховых компаний поступило более 90 тыс обращений, а в 2020м - 185,5 тысяч. Большинство жалоб (83% в 2020м году) было связано с ОСАГО, на втором месте (9,9%) - страхование жизни, от несчастных случаев и болезней.

Основные жалобы по ОСАГО связаны с выплатой страхового возмещения в денежной форме. А вот основное число жалоб в связи с личным страхованием (65%) касается проблемы возврата страховой премии при расторжении договора страхования.

ПРЕДМЕТ СПОРА	2019	2020
Несогласие с размером страхового возмещения	38,2 %	38,1 %
Отказ в выплате страхового возмещения	28,1 %	30,0 %
Нарушение сроков выплаты страхового возмещения	26,5 %	23,6 %
Иное	7,2 %	8,4 %

Структура обращений к финансовому уполномоченному в отношении ОСАГО

Источник: Служба финансового уполномоченного . Расчет авторов

Как показывает статистика, финансовый омбудсмен признает жалобу на страховую компанию обоснованной менее, чем в половине рассмотренных случаев.

СФЕРА	2019	2020
Автострахование	52,4 %	44,2 %
Иные виды страхования	*	25,3 %

Рассмотрение жалоб потребителей в сфере страхования, удовлетворено требований потребителей (полностью или частично)

*в компетенцию омбудсмена вошли только в конце ноября 2019 года

Источник: Служба финансового уполномоченного . Расчет авторов

Для потребителя обращение к омбудсмену бесплатно. А вот если обращается «третье лицо» (обычно это так называемый «автоюрист»), выкупившее права требования к страховой компании, то подача каждого обращения будет стоить 15 тыс рублей .

Тарифы омбудсмена направлены на стимулирование страховщиков решать конфликты как можно быстрее. Страховые компании платят за рассмотрение каждого обращения, за исключением случая, когда омбудсмен решает отклонить требования потребителя. Удовлетворенная жалоба обойдется в 45 тыс рублей . При этом, если после принятия жалобы омбудсменом к рассмотрению потребитель ее отзовет (например, страховщик согласится в итоге удовлетворить его требования добровольно), то размер платы уменьшится - в зависимости от того, насколько быстро была отозвана жалоба.

Коллективное страхование

Свои особенности имеет коллективное страхование, которое в отличие от индивидуального нацелено на защиту интересов группы лиц, чаще всего никак друг с другом не связанных. Например, этот продукт активно используется банками для оформления страховки при заключении кредитных договоров.

Ключевым отличием коллективного страхования от индивидуального является тот факт, что в первом случае страховой договор оформляется на юридическое лицо, например кредитную организацию, а потребитель просто присоединяется к уже заключенному договору за определенную плату. Эта особенность коллективного страхования порождает множество споров. Так, например, долгое время заёмщикам, купившим страховку через договор коллективного страхования, отказывали в реализации права на отказ от страховки в течение периода охлаждения, мотивируя это тем, что оно не распространяется на страховые договора, где страхователем выступает юридическое лицо.

Однако в процессе развития судебной практики по данному вопросу было четко определено, что при присоединении к программе коллективного страхования и внесении заемщиком соответствующей платы за это застрахованным является имущественный интерес заемщика, который по данному договору является страхователем. Следовательно, в отношении такого заемщика как физического лица действуют все нормы защиты прав потребителей (“Обзор практики рассмотрения судами споров, возникающих из отношений по добровольному личному страхованию, связанному с предоставлением потребительского кредита”, утвержден Президиумом Верховного суда РФ 5 июня 2019 года).

Подведем итоги

К содержанию

Резюме

- Страхование - это бизнес, основанный на статистике. Парадокс состоит в том, что, хотя все рациональные расчеты указывают на то, что страховаться экономически невыгодно, тем не менее страховки покупает большое число людей, и они правы.
- Покупка страховки - это не ставка на возможный дополнительный заработок в будущем, а создание источника для компенсации возможных потерь. Покупая страховку, мы можем в итоге либо потерять уплаченный страховой взнос, либо остаться при своих, если страховой случай, не дай бог, произойдет.
- Обязательное страхование - это не правило, а исключение, которое предусмотрено в законе. К покупке страховки нельзя принудить, но ваш контрагент вправе учитывать при сделке, есть у вас страховка или нет.
- Страхование сегодня - это очень разнообразные продукты и условия. И хотя все в итоге сводится к трем видам страхования - личному, имущественному и ответственности, сравнение предложений страховых компаний потребует от вас затрат времени и усилий. Однако без этого приобретать страховые продукты неправильно.
- Не все страховые компании добросовестны и законопослушны; повсеместно встречаются практики сознательного введения потребителей в заблуждение как относительно права на получение страховой выплаты, так и ее размера. Тем не менее в значительном числе случаев можно добиться справедливости и защитить свои права.
- Риск и неопределенность неустранимы из нашей повседневной жизни, но грамотное использование страховых продуктов может помочь более уверенно смотреть в будущее.

Полезные советы

- Страхуйтесь от крупных неприятностей. Помните, что у каждого они свои.
- Всегда читайте правила страхования. Даже если уже подписали договор. Узнаете много интересного.
- Не пытайтесь обмануть страховую компанию. Это чревато потерей не только денег, но и свободы. Не давайте обманывать себя. Закон часто будет именно на вашей стороне.
- Сравнивать надо не только страховые компании, но и страховые продукты. Громкое имя и размер страховщика не всегда гарантируют качество его услуг. Не приобретайте нелегальные страховые продукты - особенно это касается предложений иностранных страховщиков

Дополнительные материалы

К содержанию

Зависимые и независимые случайные события

Когда бросается монетка, мы точно знаем, что выпадет либо орел, либо решка, но нет никакой возможности заранее предугадать, что именно это будет. Событие, результат которого заранее предсказать невозможно, называется случайным.

Исследованию свойств и законов наступления таких событий посвящено несколько разделов математики, в частности теория вероятностей. Два случайных события могут быть или зависимыми, или независимыми друг от друга. В случае независимых событий вероятность наступления одного никак не связано с вероятностью наступления другого. Рассмотренный пример с монетками как раз иллюстрирует независимые случайные события: каждый бросок можно рассматривать как уникальный и его результат никак не связан с предыдущим. С зависимыми событиями все наоборот: вероятность второго будет зависеть от результатов первого. Например, если мы имеем дело с игрой в карты, по правилам которой сыгравшие карты в колоду не возвращаются (например, в дурака или покер), то вероятность вытащить карту определенной масти прямо зависит от того, какие карты были разыграны до этого.

Нассим Талеб о судьбе царя Креза

Талеб обычно начинает свою известную книгу с притчи о Крезе и Солоне [1] . Царь Крез жил в VI веке до нашей эры, правил Лидией [2] . “Богат, как Крез” - это выражение знают многие.

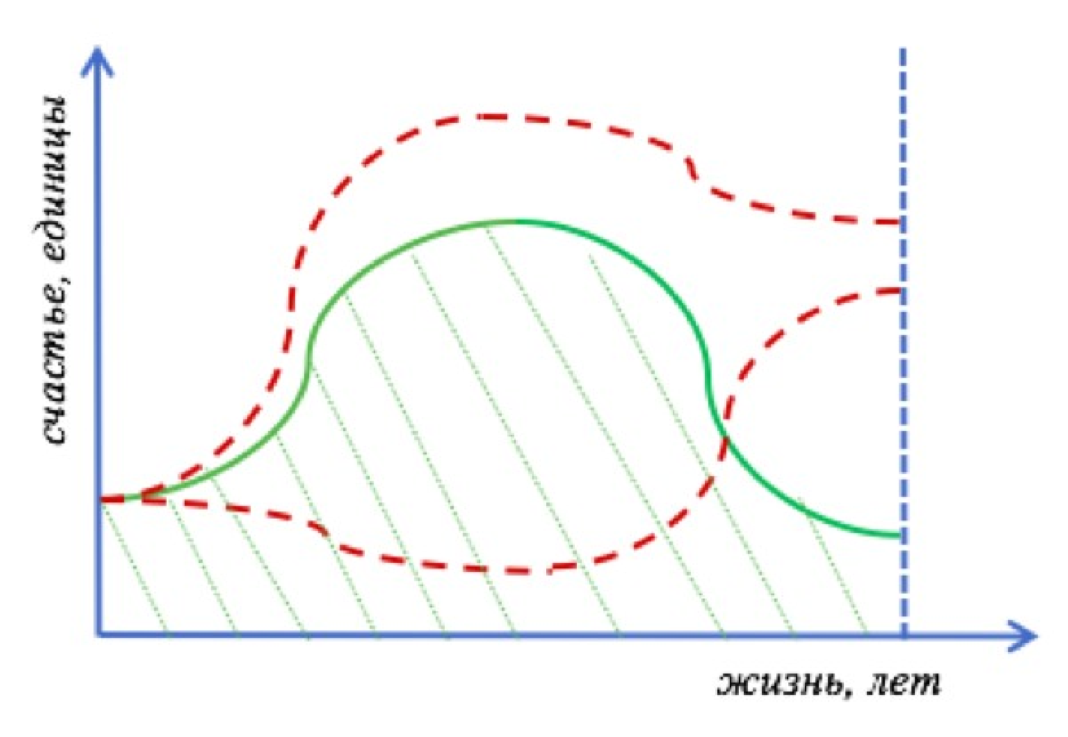
Считается, что его богатство связано с тем, что он одним из первых в истории стал чеканить монеты из золота и серебра. Знаменитый древнегреческий историк Плутарх ввел в оборот легенду [3] о встрече Креза и Солона - известного мудреца, политика и правителя Афин.

Легенда говорит, что Крез спросил Солона, знает ли он кого-то счастливее его? В ответ Солон стал приводить примеры простых людей - пастухов и солдат - и рассказывать, как они умерли. Крез поинтересовался, почему Солон не считает его - богача и властителя - счастливым. Смысл ответа был таков: “Я не знаю, как ты умрешь” [4] . Для Креза “состязания” закончились следующим образом. Через несколько лет после встречи с Солоном он начал неудачную войну против персов, был разбит, пленен царем Киром и приговорен к сожжению на костре. Одна из легенд говорит, что, услышав слова “Солон, ты был прав”, Кир заинтересовался ситуацией и помиловал Креза, сделав его своим советником.

Возможно, вам, как и Солону, кажется, что плохой конец способен испортить впечатление от длинной и счастливой жизни. В этом случае вы, как и многие люди, придаете слишком большое значение концу истории, а не тому, что происходило на ее протяжении. Счастливая жизнь для вас - это достигнутый в итоге уровень счастья на графике, а не площадь под всей кривой.

---

1. Талеб Н., «Одураченные случайностью: скрытая роль Шанса на Рынках и в Жизни», М.: СмартБук, 2015
2. Это западная часть современной Турции.
3. Традиционная хронология считает, что Солон жил несколько раньше Креза и потому такой встречи быть не могло.
4. “К каждому незаметно подходит будущее, полное всяких случайностей; кому бог пошлет счастье до конца жизни, того мы считаем счастливым. А называть счастливым человека при жизни, пока он еще подвержен опасностям, - это все равно что провозглашать победителем и венчать венком атлета, еще не кончившего состязания”.



Что такое счастье в жизни?

Для Талеба история Креза важна тем, что показывает, что хорошие начало и середина истории не гарантируют хорошего продолжения, а видимая нами (зеленая) линия на графике - только одна из возможных траекторий развития.

Подробнее про математическое ожидание

Понятие “математическое ожидание”, возможно, впервые было использовано в XVII веке в работах знаменитого физика Х. Гюйгенса.

Например, если мы играем, бросая одну кость (кубик), при условии, что при выпадении 6 мы получаем 12 рублей, а при любой другой цифре отдаем 2,4 рубля, то математическое ожидание результата - ноль (см. Табл. 1). Если отдавать нужно 3 рубля (см. Табл. 2) или выигрыш составляет 9 рублей (см. Табл. 3), то результат отрицательный. Если выигрыш - 15 рублей (см. Табл. 4) или возможный проигрыш - 1,8 рубля (см. Табл. 5), то математическое ожидание такой игры положительное.

Событие	Вероятность	Результат	Математическое ожидание
6	1/6	Получаем 12 руб.	+ 2 руб. (1/6*12)
не 6	5/6	Отдаем 2,4 руб.	– 2 руб. (5/6*2,4)
		Итого	0

Табл. 1. Нулевой результат

Событие	Вероятность	Результат	Математическое ожидание

6	1/6	Получаем 12 руб.	+ 2 руб. (1/6*12)
не 6	5/6	Отдаем 3 руб.	– 2,5 руб. (5/6*3)
		Итого	– 0,5. руб

Табл. 2. Проигрыш

Событие	Вероятность	Результат	Математическое ожидание
6	1/6	Получаем 9 руб.	+ 1,5 руб. (1/6*9)
не 6	5/6	Отдаем 2,4 руб.	– 2 руб. (5/6*2,4)
		ИТОГО	– 0.5 руб.

Табл. 3. Проигрыш

Событие	Вероятность	Результат	Математическое ожидание
6	1/6	Получаем 15 руб.	+ 2,5 руб. (1/6*15)
не 6	5/6	Отдаем 2,4 руб.	– 2 руб. (5/6*2.4)
		ИТОГО	+ 0,5 руб

Табл. 4. Выигрыш

Событие	Вероятность	Результат	Математическое ожидание
6	1/6	Получаем 12 руб.	+ 2 руб. (1/6*12)
не 6	5/6	Отдаем 1,8 руб.	– 1,5 руб. (5/6*1.8)
		ИТОГО	+ 0,5 руб.

Табл. 5. Выигрыш

Аналогичные расчеты возможны и для исходов событий, вероятность которых неодинакова. Например, при бросании двух костей вероятность того, что сумма выпавших граней будет больше 3, довольна высока (точнее, 11/12, или более 90 %). Если поставить на это событие 1 рубль, то даже при возможном проигрыше в 10 рублей при выпадении 2 или 3, математическое ожидание результата игры положительное (см. Табл. 6). Важно, однако, помнить, что при таких расчетах речь всегда идет не об одном броске, а о партии, состоящей из достаточно большого количества игр. Поэтому реальные проблемы возникают, когда мы сталкиваемся с ситуацией очень большого проигрыша от весьма маловероятного события. Если оно произошло в начале игры, то благоприятного исхода можно просто не дождаться (см. Табл. 7).

Однако чаще ситуация выглядит как в таблице 8: мы, в принципе, знаем, что математическое ожидание отрицательно, но надеемся, что “неприятное событие” не произойдет. Поведенческие экономисты называют это явление ошибкой оптимизма - недооценкой вероятности наступления неблагоприятных событий. Например, некоторые люди, связанные с экстремальными видами спорта, считают, что если аккуратно соблюдать все мыслимые правила, то несчастного случая быть не может и страховка им, соответственно, не нужна.

Событие	Вероятность	Результат	Математическое ожидание
Больше 3	11/12	Получаем 1 руб.	+ 0,92 руб.
Меньше 3	1/12	Отдаем 10 руб.	– 0,83 руб.
		Итого	+ 0,09 руб.

Табл. 6. Выигрыш

Номер броска	Событие	Вероятность	Результат
1	Больше 3	11/12	+ 1 руб.
2	Больше 3	11/12	+ 1 руб.
3	Больше 3	11/12	+ 1 руб.
4	Меньше 3	1/12	– 10 руб.
5	Больше 3	11/12	+ 1 руб.
		Итого	– 6 руб.

Табл. 7. Проигрыш

Событие	Вероятность	Результат	Математическое ожидание
Обычное	999/1000	Получаем 1000 руб.	+ 999 руб.
Большая неприятность	1/1000	Отдаем 1 млн руб.	– 1000 руб.
		ИТОГО	– 1 руб.

Табл. 8. Ошибка оптимиста

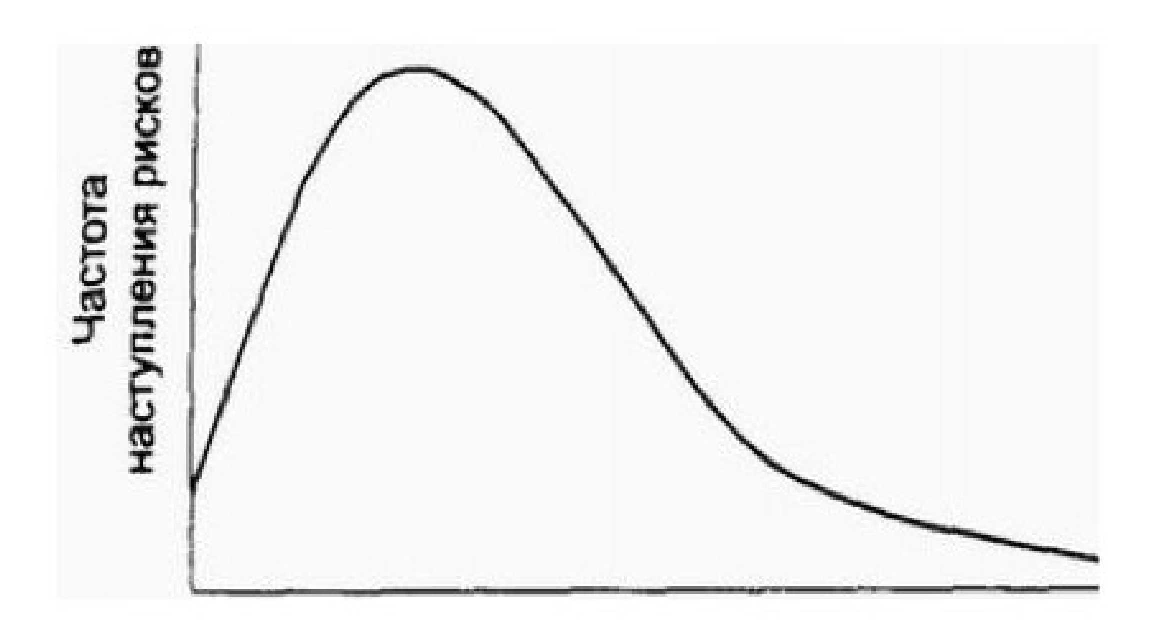
Когда страхование может перестать работать

Один из статистических законов, на которых основана экономика страхования, иллюстрируется диаграммой, которую часто называют “треугольник Хайнриха [1] ”. Идея состоит в обратной зависимости тяжести аварий и их частоты.

Треугольник Хайнриха

Статистика утверждает, что на одну крупную аварию с крупными убытками приходится около 300 мелких, у которых нет серьезных финансовых последствий. Такого рода зависимость называется регрессивной.

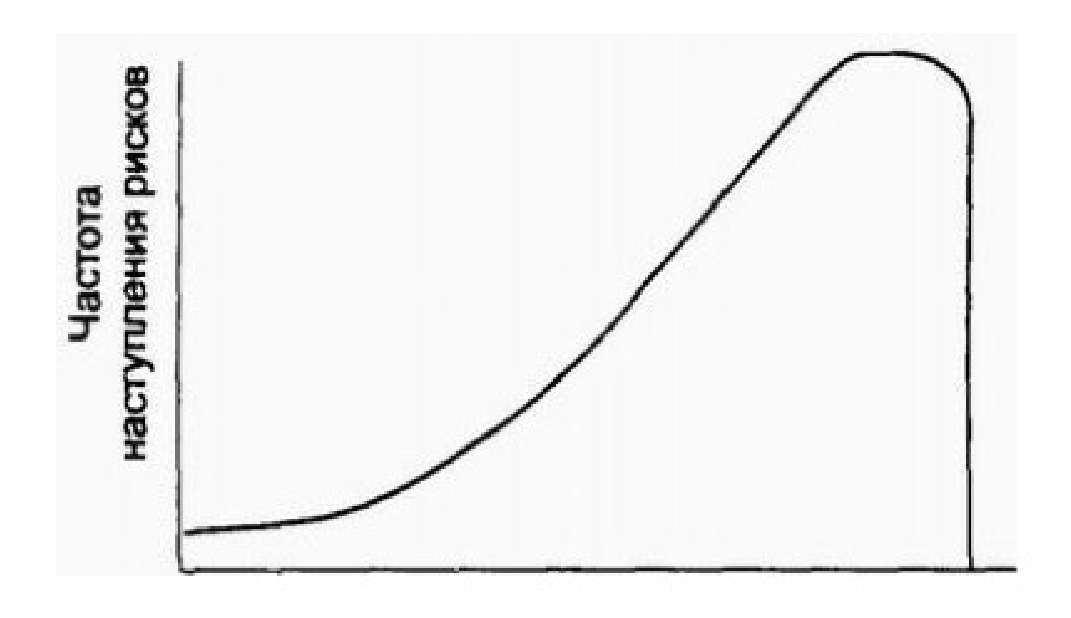
1. Х.В. Хайнрих был сотрудником одной американской страховой компании и занимался расследованием производственных травм водителей грузовиков. Он изучил несколько десятков тысяч несчастных случаев и вывел статистическую закономерность. Его книга “Предотвращение производственных травм: научный подход” была опубликована в 1931 году.



Тяжесть последствий

Регрессивная зависимость размера ущерба от частоты событий

Проблемы у страхового бизнеса возникают, если зависимость из регрессивной становится прогрессивной, то есть, когда размер ущерба растет с вероятностью риска события. Такая ситуация сложилась, например, из-за роста в мире террористической активности.



Тяжесть последствий

Прогрессивная зависимость размера ущерба от частоты событий

Как зародилось современное европейское страхование и кто такой Ллойд

После перемещения центра морской торговли из Италии в Лондон ломбардские купцы перенесли в северную столицу и привычный для них ритуал заключать морские и торговые сделки в уличных кафе. Одно из таких кафе близ Тауэра в Лондоне, посещаемое преимущественно моряками, принадлежало некоему Эдварду Ллойду (Edward Lloyd).

Пользуясь сведениями, полученными от посетителей, Ллойд в 1696 году начал выпускать три раза в неделю специальный листок под названием “Новости Ллойда” (“Lloid’s List”), в котором помещал сведения о приходе и уходе морских судов, цены на колониальные товары, котировку страховых ставок и другую полезную для моряков и страховщиков информацию.

Издание под названием Lloid’s List выходило в бумажном виде с 1734 до 2013 года, после чего стал поддерживаться только электронный формат, обновляемый ежечасно lloydslist.maritimeintelligence.informa.com .

В кафе заключались и страховые сделки. Страховали, как легко догадаться из исторического контекста, в основном морскую работорговлю, поэтому вопросы “естественной смерти” и “непредвиденных морских рисков” очень интересовали посетителей кафе. Владелец того удачного кафе к страхованию прямого отношения не имел, но его имя увековечено в названии крупнейшей и влиятельнейшей в мире страховой корпорации Lloyd’s. Помимо страховых операций, “Lloyd’s” с 1830 года занялся специальной регистрацией морских судов по особому способу, отвечавшему интересам страховщиков, с указанием качества и состояния судна. В результате в 1834 году путем слияния “Регистра страховщиков” с “Регистром судовладельцев” был основан “Ллойдовский регистр британских и иностранных судов”. С 1871 года “Lloyd’s” - страховая корпорация, в которую входят как страховщики, так и называемые подписчики (андеррайтеры) “Lloyd’s”, так и нестраховщики - брокеры. С 1911 года по решению английского парламента “Lloyd’s” занимается всеми видами страхования.

Европейское страхование в современной концепции во многом было вызвано к жизни большим лондонским пожаром 1666 года, который привел к созданию многочисленных крупных акционерных страховых компаний. Довольно скоро, в 1677 году, в Германии была открыта первая крупная генеральная касса страхования от огня. В этот же исторический период наряду со страхованием от огня начинает развиваться страхование жизни.

Предпосылками появления страхования жизни в Европе послужили рост городов, скученность построек, вызванное этим увеличение заболеваемости городских жителей и частые пожары. Также в качестве стимулов для развития страхования жизни стало выступать развитие промышленности, тяжелый физический труд и полное отсутствие необходимых условий его безопасности, которые приводили к массовым увечьям рабочих. Именно это обстоятельство потребовало от фабрикантов и промышленников включиться в процесс всеобщего страхования жизни и здоровья персонала от несчастных случаев на производстве. Необходимость в защите пострадавшего населения привела к появлению страхования жизни, при этом ему придавалось особое социально-экономическое значение на государственном уровне. В 1762 году в Англии было учреждено первое страховое общество жизни, основанное на научных принципах, а к 1830 году Англия насчитывала 30 крупных страховых учреждений по страхованию жизни. В Германии в этот период

наибольшее развитие получило промышленное страхование жизни. Во Франции первое общество по страхованию жизни было учреждено в 1787-м, в Италии - в 1826 году.

Что означают понятия «страхование» и «риск»

Считается, что слово “риск” происходит от староитальянского risicare, означающего “отваживаться”. В этом смысле риск - это скорее выбор, нежели жребий, но именно от всевозможных рисков человек и страхуется в современном мире.

В восточно-славянских и болгарском языках происхождение слова, понятия “страхование” - от слова “страх”. А в православном словаре неожиданное толкование понятия “страхование” - “искушение падших духов, стремящихся запугать подвижника”, т. е. страхование - малодушие, страх перед бесом.

Термин “страхование” в английском языке, как предполагают западные лингвисты, латинского происхождения. В основе лежат слова securus и sine cura, которые определяются, как “беззаботный”. В сочетании слов in + sure последнее слово означает “уверенный”. Англичане спрашивают: Are you sure? (“Вы уверены?”) То есть insure значит “в уверенности”. Здесь заложен правильный, позитивный смысл того, что мы называем страхование. Подобное же происхождение слово “страхование” имеет и в других европейских языках: в немецком - versicherung, французском - assurance, испанском - seguro, итальянском - assicurazione.

В китайском языке слово “страхование” похоже на словосочетание. Оно пишется двумя иероглифами: □□.

Первый □ (бао) восходит к рисунку руки с ребенком, хотя в эволюции иероглифа эти элементы превратились в другие, похожие по написанию. Главное значение иероглифа - “защищать”. Отсюда же смежные значения “сохранять, обеспечивать, гарантировать, поддерживать”.

Второй иероглиф □ (сянь) восходит к “горе”, “холму”. Означает резкую смену рельефа, отсюда сложная проходимость - “крутой спуск; опасная дорога; обрыв, пропасть; опасность”. Бытует и значение с негативной окраской - “риск”. Резкая смена рельефа представляет риск для человека. Есть еще значение - “трудное время”.

Различия происхождения термина в русском и европейских языках можно объяснить тем, что английский, немецкий и прочие западноевропейские термины восходят к страхованию жизни, то есть к личным видам страхования. Отсюда “уверенность”, “обеспеченность”, “гарантия”. Российский же термин восходит к имущественному, до революции называемому “огневым” страхованием, что, скорее, ассоциируется со страхом и риском. Восток оказался более мудрым и точным. То есть “страхование” в китайском языке намного ближе к человеку, так как в самом слове полностью отражена его суть. В японском языке применяются иероглифы схожего написания и происхождения.

Страхование от несчастных случаев

Считается, что страхование от **несчастных случаев** стало массовой финансовой услугой в XIX веке и связано это с развитием железных дорог, которые “сделали доступными” разного

рода техногенные риски для всех слоев населения. До этого всерьез думали о рисках в связи с несчастными случаями только в отношении представителей особых профессий, например военных или моряков.

Суть этого страхования заключается в защите имущественных интересов (точнее, способности зарабатывать) от “внезапного, непреднамеренного и непредвиденного внешнего воздействия на организм человека”. Результатом такого воздействия может быть смерть, временная нетрудоспособность или постоянная нетрудоспособность (инвалидность) застрахованного. Поэтому, как правило, такие страховки покупают люди, серьезно обеспокоенные тем, как они и их близкие будут жить, если они внезапно потеряют возможность работать.

В случае смерти выплату страховой суммы получают выгодоприобретатели, указанные в полисе (обычно это члены семьи застрахованного). Размер выплат в случае нетрудоспособности определяется с помощью специальных таблиц страховых выплат и разного рода поправочных коэффициентов (вся эта информация содержится, естественно, в правилах страхования). Общий принцип расчета состоит в том, что чем больше повреждение организма мешает работе, тем больше будет страховая выплата. Например, в одном источнике приводится такой пример: потеря одного глаза - 50% от страховой суммы, потеря зрения - 100%, полная глухота - 25%, перелом плечевой кости без смещения - 10% [1] .

Важно отметить, что речь идет о разного рода проблемах с трудоспособностью, связанных именно с несчастными случаями (то есть, например, авариями и катастрофами), а не заболеваниями. Тут может возникнуть, однако, небольшая путаница. Дело в том, что российское законодательство говорит о лицензиях на “страхование от несчастных случаев и болезней”, поэтому в страховках в качестве страховых случаев может фигурировать и утрата трудоспособности от определенных заболеваний. Обычно в данном типе страхования речь идет об очень редких болезнях, но могут встречаться и такие риски, как укус энцефалитного клеща.

Страховки от несчастного случая обычно стоят обычно примерно 1 % от страховой суммы, хотя, конечно, многое зависит от образа жизни застрахованного и набора страхуемых рисков.

	2017	2018	2019	2020
Собрано страховых премий, млрд руб.	121	170	187	202
Заключено новых договоров, млн шт.	59,6	58	55	40

1. Страхование: учеб. в 2 т. под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой____ М.: Юрайт, 2015. Том 2, С. 49–50

Действовало договоров на конец периода, млн шт	30	27	26	22
Сумма страховой ответственности по заключенным договорам, трлн руб.	391	1043	152	714
Сумма страховой ответственности по действующим договорам, трлн руб.	62	689	678	39
За год заявлено страховых случаев, тыс. шт.	768	547	479	500
Сумма страховых выплат за год, млрд руб.	14	17	17	19
Доля отказов в выплате по урегулированны м страховым случаям, %	6	9	12	11
Выплачено по решению суда, % в общей сумме выплат	2,3	1,6	1,7	0,9
Соотношение сумм собранных страховых выплат и страховых премий, %	12	10	9	9
Средняя премия на один заключенный договор, тыс. руб	2	2,9	3,4	5,1
Средняя выплата на один признанный страховой случай, тыс. руб.	19	30	39	42

Средняя ответственность на один заключенный договор, млн руб.	6,6	18,3	2,7	17,9
Средняя ответственность на один действующий договор, млн руб.	2,1	25,5	26	1,8

Добровольное страхование от несчастных случаев и болезней в России в 2017–2020 годах

Источник: Банк России . Расчеты авторов

Страхование автомобилей каско

Каско - это не аббревиатура, а термин, который происходит от испанского casco, что дословно означает “корпус, остов судна”. Страхуется только транспортное средство, а не то, что оно везет, и не те, кто в нем едет.

Под термином “каско” понимается возмещение при ущербе (повреждении, гибели) или угоне автомобиля. Полис не включает в себя страхование пассажиров и водителя, багажа, а также ответственности перед третьими лицами.

Первый в мире автомобиль был застрахован на добровольной основе в знаменитом “Ллойде” по морскому полису русским графом, фамилию которого история не сохранила. В морском полисе было указано, что “автомобиль - это корабль, выполняющий навигацию по суше”.

Полисом каско покрывается ущерб, который может быть нанесен автомобилю в результате ДТП, пожара, повреждения отскочившим или упавшим предметом, стихийного бедствия, противоправных действий третьих лиц, действий животных, а также угон автомобиля. Можно застраховать автомобиль по полному пакету рисков - угон плюс ущерб, а можно застраховать только один риск - ущерб или угон; возможны разного рода комбинации, например, угон плюс полное уничтожение в результате ущерба. Стоимость полиса каско будет зависеть от самых разных факторов, влияющих на вероятность страхового случая и размер возможного ущерба: стоимость автомобиля, стаж водителя, статистика угоняемости марки и т.д.

Титульное страхование недвижимости

Титульное страхование недвижимости особенно актуально при покупке жилья на вторичном рынке, когда за юридическую чистоту квартиры поручиться трудно и есть риск потерять право собственности.

Данный вид страхования призван защитить добросовестных приобретателей недвижимости от риска ошибки или нарушения законодательства при оформлении права собственности.

Естественно, речь идет о нарушениях, которые могут возникнуть не по вине покупателя, а также не могут быть им проконтролированы. Проблемами такого рода могут быть недееспособность лиц, продавших квартиру; отсутствие согласия на сделку супруга(и); ненадлежащим образом оформленная приватизация. Размер тарифа будет зависеть от количества переходов права собственности на данный объект, обычно он составляет около 1 % от стоимости приобретаемого имущества.

Добровольное медицинское страхование

Предоставляемая бесплатно, в рамках ОМС или программ с бюджетным финансированием медицинская помощь часто подвергается критике. Несмотря на различия в объеме и качестве этой помощи в разных странах, жалобы на бесплатную или государственную медицину практически везде одинаковые: очереди, небрежное отношение медицинского персонала, ограничения по выбору диагностических и лечебных процедур. Альтернатива - платная медицина, доступ к которой можно получить через программы добровольного медицинского страхования (ДМС).

В ДМС застрахованное лицо получает определенный объем медицинской помощи при наступлении страхового случая - то есть развитии какого-то заболевания, травмы или другого ущерба для здоровья. Как и в случае с другими видами страхования, в договоре прописывается страховая сумма, которая в данном случае становится максимальной суммой, на которую могут быть предоставлены медицинские услуги.

Страховая премия зависит от возраста и состояния здоровья на момент заключения договора: чем хуже состояние здоровья, тем выше страховая премия, из-за чего у страхователя может возникнуть соблазн скрыть наличие каких-то заболеваний. Так как в той страховой компании, где человек был ранее застрахован, уже знают о его хронических заболеваниях (ведь эта страховая компания оплачивала счета за оказанные ранее медицинские услуги), обмануть эту компанию сложно, некоторые люди обращаются в другие страховые компании, где об их заболеваниях ничего не известно, чтобы обманным путем снизить размер страховой премии. В США, где покупка полисов ДМС широко распространена, страховые компании начали обмениваться информацией о состоянии здоровья застрахованных лиц. С одной стороны, можно понять страховые компании в попытке отстоять свои коммерческие интересы. С другой стороны, из-за того, что в системе ДМС страховые компании пытаются повысить страховые премии для людей с серьезными проблемами со здоровьем, существует риск, что как раз те люди, которым медицинская помощь нужна в первую очередь, будут иметь наименьшие шансы ее получить из-за высокой стоимости.

Итак, если человек оформил полис ДМС, он может получить обслуживание по этому полису в поликлинике или больнице, с которыми у страховой компании оформлен договор. В ряде случаев пациент самостоятельно оплачивает счета за диагностику и лечение, расходы по которым позже могут быть возмещены страховой компанией. Но чаще достаточно предъявить страховой полис при обращении, и лечебное учреждение напрямую выставляет счет страховщику.

Некоторые полисы ДМС оформляются с франшизой. Как и в других видах страхования, франшиза - это освобождение страховой компании от выплаты части страховой суммы в

случае наступления страхового события. Например, если стоимость оказанных медицинских услуг менее 3000 рублей, то застрахованное лицо оплачивает лечение самостоятельно. Использование франшизы позволяет существенно снизить стоимость полиса ДМС. В полис ДМС могут также входить диспансеризации, массаж и другие профилактические мероприятия, что, естественно, повышает стоимость полиса.

При покупке полиса ДМС следует обратить внимание на перечень нестраховых случаев. Чаще всего туда входят онкологические заболевания, инфекционные заболевания, беременность и психиатрия. Также страховая компания может отказаться страховать людей с инвалидностью, людей, страдающих алкогольной или наркотической зависимостью, и людей, живущих с ВИЧ. Принимая решение о покупке полиса ДМС, человек должен понимать, что нет гарантий того, что оказанная ему помощь будет более качественной, чем в рамках ОМС. Скорее всего, полис ДМС поможет получить помощь без длительного ожидания в очередях, в более приятной обстановке, но необязательно в объеме большем, чем установлено программой государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи.

Клиентами системы ДМС в России являются, согласно данным статистики, более 20 млн человек, и этот рынок устойчиво растет. Средняя цена медицинского полиса составляет около 7,5 тыс. рублей на год, но она сильно зависит от набора предполагаемых медицинских услуг, а также от того, лечение каких именно заболеваний предполагает полис. Эксперты отмечают [1] , что рост продаж в 2019 году во многом связан с изменением с содержанием этого страхового продукта. Традиционное ДМС, защищающее “от всех рисков”, постепенно заменяется более дешевыми страховками с франшизами и/или ограничениями по списку услуг/заболеваний. Появляются специализированные нишевые предложения, например, страхование только от критических заболеваний.

Кроме того, на российском рынке все более популярными становятся программы, связанные с развитием телемедицины, то есть возможностью получить консультацию врача онлайн. В результате страховки, включающие телемедицинские консультации, покупают и те, кто раньше предпочитал обходится без врача. По российским законам,, врач не имеет возможности через интернет, без очного приема, поставить первичный диагноз, но может дать рекомендации по уже установленным заболеваниям (в том числе можно обратиться за консультацией к узким специалистам), сказать, что делать в экстренной ситуации или проконсультировать об особенностях конкретного медицинского препарата. Также телемедицину используют для получения “второго (альтернативного) мнения” в сложных случаях.

Также можно отметить, что по ДМС очень велика доля выплат относительно собранных премий, а доля отказов в страховой выплате, напротив, чрезвычайно мала по сравнению с другими видами страхования. Это дает возможность предположить, что ДМС постепенно войдет в обиход в России в той же степени, как и в других странах.

	2018	2019	2020

1. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. 2019 год. Информационно-аналитический материал. Банк России

Собрано страховых премий, млрд руб., в т.ч.	145	163	171
при страховании работодателем своих работников	59	66	73
при самостоятельном страховании граждан	19	21	18
иные случаи ДМС	68	75	80
Заключено новых договоров, млн шт., в т.ч.	8	8	7
при страховании работодателем своих работников	0,2	0,17	0,15
при самостоятельном страховании граждан	7	8	6,7
иные случаи ДМС	0,3	0,15	0,1
Застраховано, млн чел.	20	22	22
при страховании работодателем своих работников	6	5	5,1
при самостоятельном страховании граждан	9	11	9,4
иные случаи ДМС	5	7	7,7
Страховая ответственность по заключенным договорам, трлн. руб	65	87	115
Количество страховых выплат, млн шт., в т.ч.	34	39	42,9
при страховании работодателем своих работников	14	17	21
при самостоятельном страховании граждан	2	2	2,1
иные случаи ДМС	18	19	19,9
Сумма страховых выплат, млрд руб.	111	124	115,8

при страховании работодателем своих работников	46	53	51
при самостоятельном страховании граждан	8	9	6,9
иные случаи ДМС	56	61	58,5
Доля отказов по урегулированным страховым случаям, %	0,02%	0,02%	0,01%
Соотношение сумм собранных страховых выплат и страховых премий, %	77%	76%	68%
при страховании работодателем своих работников	78%	80%	70%
при самостоятельном страховании граждан	42%	43%	39%
иные случаи ДМС	82%	81%	73%
Средняя премия на одного застрахованного человека, тыс. руб	7,2	7,4	7,7
при страховании работодателем своих работников	9,8	13,2	14,2
при самостоятельном страховании граждан	2,1	1,9	1,9
иные случаи ДМС	13,6	10,7	10,4
Средняя выплата, тыс. руб.	3,3	3,2	2,7
при страховании работодателем своих работников	3,3	3,1	2,4
при самостоятельном страховании граждан	4,0	4,5	3,3
иные случаи ДМС	3,1	3,2	2,9

Средняя ответственность на одного застрахованного человека, млн руб.	3,3	4,0	5,2

*Добровольное медицинское страхование в России в 2018–2020 годах * (без учета страхования граждан, выезжающих за рубеж)*

Источник: Банк России . Расчеты авторов

*Строчка в статистике ЦБ РФ “медицинское страхование” включает также страхование граждан, выезжающих за рубеж, что понятно из раздела 7 отчетности. Поэтому в таблице приведены цифры с соответствующей корректировкой. Неточности в суммировании связаны с округлением

Обязательное медицинское страхование

В 1883 году канцлер Германии Отто Бисмарк предложил предоставлять социальное страхование работающему населению с целью стабилизировать доходы в случае болезни и оплачивать расходы на погребение в случае смерти. Предложенная Бисмарком схема охватывала 75 % работающего населения Германии и была основана на том, что работодатель оплачивает 2/3 расходов на страхование, а работник - 1/3. К началу Первой мировой войны десять стран Европы переняли эту модель, которую можно назвать первым опытом обязательного медицинского страхования.

В СССР медицинского страхования не существовало. Принятая в СССР модель финансирования здравоохранения Семашко [1] своей целью ставила обеспечение всего населения профилактикой и медицинской помощью, оказываемой на базе разветвленной системы районных, городских и областных лечебных учреждений. Финансирование медицинской помощи осуществлялось полностью из бюджетных средств.

Основная на подходах Семашко система здравоохранения начала меняться в 1991 году, когда был принят закон “О медицинском страховании граждан РСФСР”, ограничивший участие государства в финансировании медицинских услуг. В этот закон в 1993 году Верховный Совет РФ внес поправки, обеспечивающие создание фондов обязательного медицинского страхования (ОМС). С этого момента финансирование системы здравоохранение осуществлялось по двум каналам - из Фонда обязательного медицинского страхования (ФОМС) и из государственного бюджета.

Сегодня основным документом, регулирующим ОМС, является Федеральный закон Российской Федерации от 29 ноября 2010 года № 326-ФЗ “Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации” .

Цель этого законодательного регулирования - равные права на доступ к медицинской помощи для всех граждан. Другими словами, независимо от величины вклада в финансирование системы (или его отсутствия в случае детей и безработных), граждане РФ

1. Николай Александрович Семашко - врач, советский партийный и государственный деятель, один из организаторов системы здравоохранения в СССР, академик АМН СССР и АПН РСФСР.

должны получать услуги в одинаковом объеме и на одних и тех же условиях. Объем предоставляемой в рамках ОМС медицинской помощи определяется программой государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи. В этой программе перечислены все услуги, которые должны быть оказаны гражданам бесплатно (не только за счет ОМС, но и за счет бюджетных средств) при тех или иных заболеваниях, сроки ожидания помощи и т.д. Также существуют территориальные программы ОМС, в которых могут быть прописаны дополнительные медицинские услуги.

Система ОМС в России работает следующим образом: совершеннолетние граждане (в том числе действующие как родители или законные представители несовершеннолетних детей) подают заявку в одну из страховых медицинских организаций (СМО), перечень которых можно найти на сайте территориального образования ОМС. Полис выдается бесплатно. Возможен переход из одной СМО в другую - не чаще одного раза в год. Имея на руках полис, застрахованный прикрепляется к поликлинике. Поликлинику также можно выбирать самостоятельно, а не только по прописке, как это было раньше. Прикрепиться можно и к государственной, и к частной поликлинике, если она есть в списке СМО. Ограничений по переходу из одной поликлиники в другую нет - это можно делать при смене места жительства, места работы или по каким-либо другим причинам, которые пациент не обязан объяснять сотрудникам поликлиники. Однако если переход не связан со сменой места жительства, то осуществлять его можно не чаще одного раза в год (Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ (ред. от 29.07.2017) “Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации”, статья 21 “Выбор врача и медицинской организации”).

Все полученные в поликлинике или другом медицинском учреждении услуги в рамках ОМС фиксируются, и медицинские организации каждый месяц выставляют счета в местные филиалы СМО. Прежде чем оплатить счета, СМО организуют их проверку: входит ли предоставленная услуга в перечень ОМС, относится ли застрахованный к данной СМО и т.д. СМО получают средства от территориальных фондов ОМС, которые распределяют их среди СМО в зависимости от количества застрахованных и некоторых других показателей. Территориальные фонды ОМС, в свою очередь, получают деньги от Федерального фонда обязательного медицинского страхования, который аккумулирует средства, поступившие в результате отчислений в фонды ОМС. Общий тариф для отчислений в фонды ОМС составляет 5,1 % заработной платы. Например, если оплата труда составляет 50 000 рублей в месяц, то отчисления в фонды ОМС будут равны 2550 рублей, или 30 600 рублей в год.

Кроме бесплатной медицинской помощи, доступной через систему ОМС, в России есть система платной медицины, которая может оплачиваться также через страховые компании.

Что представляет собой страховой полис выезжающих за рубеж?

Вопреки распространенному заблуждению российские нормативные акты не обязывают россиян покупать страховку при выезде за рубеж (Федеральный закон от 15 августа 1996 г. N 114-ФЗ «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию», статья 14). Однако приобретение такого полиса выглядит разумной стратегий, так как иначе размер возможных трат становится непредсказуемым. Нужно только помнить важное условие: полис нужен не только для получения визы. Он должен быть оформлен на срок не

меньше того, в течение которого турист собирается находиться за пределами России, и вступить в силу не позднее даты пересечения туристом российской границы.

Кроме того, есть страны, в которые иностранного гражданина не пустят без страховки. Речь будет идти как минимум о страховке медицинской, но чаще всего говорят о комплексном страховом продукте для путешественников, включающем в себя как оплату возможных медицинских расходов, так и элементы личного и имущественного страхования (от несчастных случаев и от потери багажа, например). Чаще всего с необходимостью приобретения таких страховок можно столкнуться при получении визы.

Страховой полис выезжающего за рубеж в базовом варианте это прежде всего медицинское страхование, которое гарантирует получение квалифицированной медицинской и экстренной помощи при различных заболеваниях. Заболеть на отдыхе очень просто. По данным Ростуризма , первое место среди страховых случаев занимают простудные и инфекционные заболевания (48%), второе — проблемы с пищеварением (18%), третье — различного рода травмы и ушибы (17%), далее следуют переломы конечностей и позвоночника (6%), аллергия, солнечные удары и ожоги (4%), зубная боль (3%), укусы животных (2%). На последнем месте — страховые случаи со смертельным исходом, составляющие 1%.

Однако при желании турист может включить в свой страховой пакет множество дополнительных опций. Например, можно застраховать себя от несчастного случая, от отмены поездки, от получения травм в результате занятий спортом, от потери багажа и дополнительных расходов, которые могут быть вызваны утерей документов, задержкой рейса, банкротства туристического агентства или гостиницы, отмены рейса в последний момент. Поэтому туристическая страховка также предоставляет страхование от аннулирования с помощью полного или частичного возврата.

В страховании от несчастного случая таковым он будет признан в ситуации потери трудоспособности, получении травм, но выплата 100% страховой суммы связана только с инвалидностью I группы или смертью. При этом имеется в виду лечение на территории другой страны, а последующие затраты по возвращении домой в страховку не включаются. Иногда страховые компании покрывают расходы на лечение травм от занятий экстремальными видами спорта или обострения хронических заболеваний (к которым относится аллергия!), но для этого используется специальный повышающий коэффициент, и такая страховка будет существенно дороже стандартной.

Важно понимать, что страхование от несчастного случая не покрывает ситуации, в которых было совершено умышленное членовредительство (драки), связанные с попыткой самоубийства, а также с получением травм в состоянии алкогольного или наркотического опьянения, при нарушении законодательства страны пребывания (например, вождение без прав).

Все, что необходимо сделать при возникновении страхового случая, — это позвонить в так называемую компанию-ассистанс, описать ситуацию и ждать дальнейших инструкций. Ассистанс — это специальная организация на территории страны, которая заключает контракты с местными медицинскими учреждениями. Оператор ассистанс ответит на русском языке, разъяснит все вопросы, найдет необходимого врача или больницу, организует транспортировку в случае необходимости и окажет всю необходимую помощь.

Страховка предполагает также посмертную репатриацию в случаях травм и внезапных заболеваний, в том числе обострения хронических. Кроме того, если ЧП произошло в период действия полиса и на момент окончания срока страхования путешествующий еще нуждается в лечении или в медицинской транспортировке на родину, страховщик не сможет бросить туриста. Страховая компания будет нести ответственность в пределах установленной по полису страховой суммы без дополнительных ограничений.

Важно помнить, что вам откажут в страховой компенсации, если вы перед началом лечения не оповестили страховую компанию, а также если данная страховка не распространяется на ту страну, в которой возникла проблемная ситуация.

Страховые полисы путешествующих бывают трех видов: с франшизой (сумма, которую турист сам оплачивает) и без нее; сервисные (страховая компания оплачивает все услуги) и компенсационные. В последнем случае страховые компании возвращают клиенту потраченную сумму по возвращении из поездки, и процесс этих выплат может здорово затянуться, так как бывает затруднительно предоставить все необходимые документы с печатями, подписями, на бланках и т. п.

При однократной поездке или многократных поездках в течение короткого времени туристическая страховка будет покрывать точное количество дней, проведенных на международной территории, при этом цена будет меняться соответствующим образом.

Сколько может стоить стандартная медицинская страховка для выезда за границу? В каждом конкретном случае цена страхового полиса для выезда за границу будет зависеть от множества факторов, например:

- возраста туриста (для пожилых людей дороже);
- страны (насколько высок уровень жизни и дороги медицинские услуги);
- страховой суммы и наличия франшизы;
- вида отдыха;
- количества дней пребывания за рубежом.

В среднем, стоимость составляет порядка 1–2 доллара на день пребывания за рубежом.

Накопительное страхование жизни и депозиты

Варианты страхования жизни многообразны. На рынке можно встретить предложения страховок, которые отчасти похожи на хорошо известные потребителям банковские депозиты. В чем разница, в чем могут быть выгоды и какие могут быть опасности?

Страховые продукты, предполагающие получение дохода клиентом, называются «накопительное страхование жизни» (НСЖ) и «инвестиционное страхование жизни» (ИСЖ). С каждым годом они становятся все популярнее. По данным Банка России, на “инвестиционные страховки” – полисы ИСЖ – в 2017 году пришлось более 60% объема премий, собираемых при продаже продуктов, связанных со страхованием жизни (более 212 млрд. рублей). Покупателями ИСЖ в последнее время становятся не только очень состоятельные клиенты, но и люди с относительно небольшими доходами.

30 ноября 2018 года Банк России опубликовал Концепцию по совершенствованию регулирования инвестиционного страхования жизни , в которой сообщил о резком росте числа жалоб со стороны потребителей на качество ИСЖ.

Почему так происходит? Во многом из-за того, что потребители не до конца понимают разницу между банковскими депозитами и накопительными (инвестиционными) страховыми продуктами. В итоге им кажется, что они купили одно, а, на самом деле, приобретается совсем иная финансовая услуга. Давайте разбираться…

Главный риск, страхуемый в НСЖ, — риск дожития застрахованного до определенного возраста. Договор заключается, как правило, на очень длительный срок (не менее 10 лет). Обязанностью застрахованного является уплата на протяжении всего срока регулярных взносов. Страховая компания гарантирует возврат внесенных денег плюс некоторый заранее согласуемый процент - обычно не очень большой. Кроме того, если в течение срока действия полиса с плательщиком что-то произошло (смерть, утрата трудоспособности), то гарантированная страховая сумма также будет выплачена.

В договорах ИСЖ итоговый размер выплат неизвестен. Страховщик гарантирует только возврат внесенных взносов, а полная сумма выплат будет зависеть от результатов реализации инвестиционной стратегии, согласованной со страхователем. В итоге размер дохода зависит в основном от рыночной конъюнктуры и успешности управления деньгами, и на депозит этот продукт на самом деле не очень похож – он ближе к доверительному управлению денежными средствами или к паевому инвестиционному фонду. При этом, по данным Банка России, продавцы полисов часто формируют у потребителей завышенные ожидания доходности (в 2–3 раза выше процентов по депозитам), тогда как фактически в последние годы – реальная доходность была на уровне 2–3% годовых.

По полисам ИСЖ страховыми случаями обычно являются только смерть застрахованного или его дожитие до конца срока действия договора, другие ситуации не страхуются. Срок полисов ИСЖ обычно в несколько раз меньше (от трех до пяти лет), чем полисов НСЖ. Полисы НСЖ и ИСЖ объединяют четыре момента, существенно отличающие их от банковского депозита:

- во-первых, возврат средств по ним не гарантируется государством, риски платежеспособности страховой компании — это ваши риски;
- во-вторых, в случае досрочного расторжения договора по полисам НСЖ и ИСЖ вернется только часть внесенных средств (чем ближе к концу действия полиса, тем большая). Потери могут достигать 80% вложений. Напомним, что при досрочном расторжении банковских депозитов вы теряете только часть процентов на внесенные средства;
- в-третьих, средства, которые переданы вами страховой компании до момента выплаты страховой суммы являются не вашим имуществом, а собственностью страховой компании. На них, в отличие от депозита, не может быть обращено взыскание в случае судебных претензий, они не являются предметом раздела при разводе;
- в-четвертых, для страховок существуют дополнительные налоговые льготы. Как и по депозитам выплаты по ним не облагаются подоходным налогом. Кроме того, страховые взносы в пределах 120 тысяч рублей в год по НСЖ и ИСЖ сроком более пяти лет могут быть предъявлены к зачету при расчете суммы налогового вычета (подробнее механизм

вычета описан в разделе «Налоги» главы «Расходы»). Таким образом, владелец НСЖ и ИСЖ может получить дополнительно 13% дохода на внесенные взносы, но не более 15,6 тыс. руб. в год. Почему ИСЖ так популярно, если оно выглядит не очень выгодным и надежным? Во многом это объясняется системой организации его распространения. Большая часть инвестиционных страховок продается через банки, которые выступают агентами страховых компаний. Средний размер комиссии в настоящее время, по данным Банка России, составляет более 8%, а иногда достигает и 12–13%. С одной стороны, это приводит к снижению доходности для покупателя, так как уменьшается размер средств, передаваемых в управление страховой организации. Но, с другой, у банка появляется мощный мотив уговорить своего клиента купить такую страховку в условиях падения ставок по депозитам.

Страхование пассажиров

В статистических показателях, которые публикует Банк России о страховании , можно увидеть удивительную цифру: 31 584 079 082 760 тысяч рублей. Это 31 584 триллионов рублей, то есть почти 32 квадрильона рублей - размерность, очень редко применяемая в российской экономике. Это страховая сумма по договорам страхования ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу пассажиров, действовавшим на конец 2020 года [1] .

Данный вид обязательного страхования ответственности существует в России с 2013 года [2] , он применяется ко всем видам перевозок пассажиров, за исключением такси. В соответствии с ним все, кто так или иначе занимается перевозкой пассажиров (как на автомобильном, так и других видах транспорта), кроме легковых такси, должны застраховать свою ответственность и сообщить данные об этой страховке пассажирам. Законом установлены минимальные значения страховых сумм: 2,25 млн рублей за причинение вреда жизни, 2 млн рублей за причинение вреда здоровью и 23 тыс. рублей за причинение вреда имуществу пассажира.

Таким образом, покупая билет, каждый пассажир автоматически оказывается застрахованным на время поездки.

Что такое европротокол

Если дорожно-транспортное происшествие (ДТП) было незначительным, люди в нем не пострадали, а вред автомобилям причинен небольшой, то можно оформить документы, не вызывая сотрудников полиции. Бланк извещения о таком ДТП принято называть “европротокол” - это профессиональный жаргон российских страховщиков: в законодательстве такого термина нет. Порядок действий при оформлении ДТП “европротоколом” определен статьей 11.1 “Оформление документов о дорожно-транспортном происшествии без участия уполномоченных на то сотрудников полиции”

1. в предыдущие годы сумма страховой ответственности была примерно такой же
2. Введен Федеральным законом от 14.06.2012 № 67-ФЗ “Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном”

Федерального закона от 25 апреля 2002 г. №40-ФЗ “Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств” .

Оформление “европротокола” является правом, а не обязанностью водителей. Им можно воспользоваться в том случае, если в ДТП пострадало не более двух транспортных средств, а гражданская ответственность каждого из водителей была застрахована по ОСАГО либо у них имеется “Зеленая карта” .

Максимальный размер страхового возмещения, который можно получить по «европротоколу» - 400 тыс. рублей

В рамках процедуры “европротокола” оба водителя должны совместно заполнить бланк извещения о ДТП, который можно либо получить в любой страховой компании, занимающейся оформлением ОСАГО. Заполненные извещения участники аварии в течение пяти дней должны подать в свои страховые компании, при этом ремонт автомобилей следует проводить не ранее, чем через 15 дней, чтобы дать возможность страховщику в случае необходимости самостоятельно оценить ущерб.

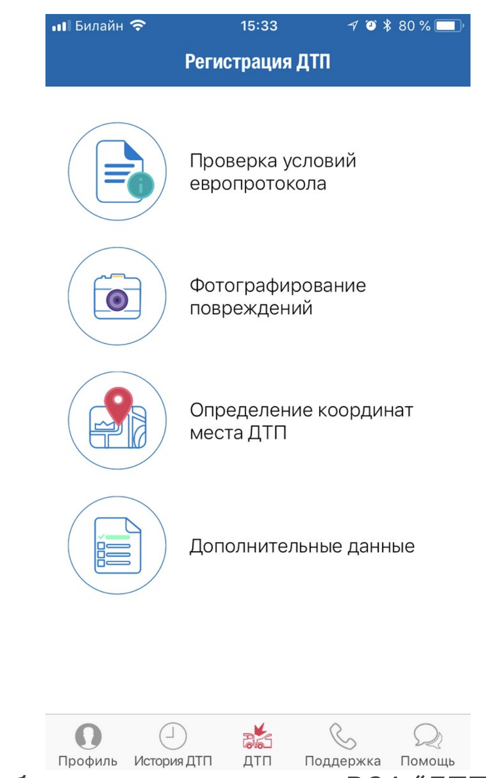
Соблюдение установленных в законе сроков важно не только для пострадавшей стороны, чтобы возместить понесённый ущерб, но и для виновника аварии. Если он забудет подать в свою страховую компанию извещение или сделает это позже установленного срока, ему придётся выплачивать компенсацию самостоятельно.

Хотя использование «европротокола» часто экономит время и силы участникам аварии, иногда, соглашаясь на него, виновник ДТП рискует навлечь на себя лишние расходы. Если ремонт автомобиля после ДТП превышает максимальную сумму компенсации по европротоколу, потерпевший имеет право потребовать разницу с виновника аварии. При этом, даже если у последнего есть страховой полис, эту компенсацию он уже не может требовать со страховой, а будет вынужден выплачивать из своего кармана.

Если обстоятельства аварии вызывают разногласия или если речь идет об ущербе от 100 до 400 тыс. рублей, то потребуется соблюдение дополнительных условий: автомобили должны быть оборудованы системой ГЛОНАСС либо фотосъемка места аварии произведена с помощью «техсредств контроля, обеспечивающих некорректируемую регистрацию информации». Речь идет о специальных мобильных приложениях для смартфонов, аккредитованных в Российском союзе автостраховщиков. Пока известно только «ДТП. ЕВРОПРОТОКОЛ»

Мобильное приложение РСА

Мобильное приложение РСА доступно для смартфонов на iOS и Android .



Интерфейс мобильного приложения РСА “ДТП. Европротокол”

Оно позволяет зафиксировать обстоятельства ДТП с указанием всех необходимых координат. Важно, однако, помнить, что отправка данных об аварии через приложение не освобождает от обязанности предоставить в страховую компанию бумажный бланк извещения в течении 5 дней с момента аварии.

Кроме того с помощью мобильного приложения можно проверить действительность полиса ОСАГО.

Основная информация о принципах применения процедуры “европротокола” собрана в таблице.

	Нет разногласий об обстоятельствах ДТП	Есть разногласия об обстоятельствах ДТП
Ущерб до 100 тыс. руб.	Оформление с помощью заполнения бланка ДТП	Оформление с помощью специальных технических средств (через мобильное приложение)
Ущерб от 100 до 400 тыс. руб.	Оформление с помощью специальных технических средств (через мобильное приложение)	Оформление только с вызовом сотрудников ГИБДД

Особенности применения “европротокола” в России с 1 октября 2019 года

Хотя использование европротокола при оформлении аварии позволяет обоим автовладельцам существенно сэкономить время, оно также создает для них дополнительные риски. В частности, только на стадии ремонта автомобиля пострадавшей стороны может выясниться, что необходимые затраты превышают максимально возможный размер выплаты по “европротоколу”. В этом случае автовладелец может потребовать от виновника аварии доплатить недостающую сумму. Риски при этом несут обе стороны: потерпевший рискует, что претензия не будет удовлетворена, а следовательно, увеличение стоимости ремонта ему придется покрывать самостоятельно, виновник же аварии рискует понести дополнительные расходы, так как в случае удовлетворения иска выплаты будет осуществлять уже он сам, а не его страховая компания. И поскольку решение об удовлетворении требований пострадавшего будет приниматься на основании уже оплаченных счетов за ремонт автомобиля, виновник аварии не сможет оспорить выбор автосервиса, набор необходимых ремонтных работ и т.д., а потому будет вынужден платить больше, чем если бы эти вопросы обсуждались заранее. Чтобы обезопасить себя от непредвиденных расходов, виновному в ДТП автовладельцу при заполнении бланков извещений следует попросить у владельца пострадавшего в происшествии автомобиля расписку об отсутствии финансовых дальнейших претензий.

От регистрации ДТП по процедуре “европротокол” можно отказаться, если владелец автомобиля, которому был нанесен ущерб, считает, что предельная компенсация не позволит ему выполнить необходимые восстановительные работы в полном объеме. В этом случае нужно вызывать сотрудников ГИБДД.

Споры вокруг е-ОСАГО

Электронный полис ОСАГО, или е-ОСАГО, вызывает до сих пор много разногласий. С одной стороны, отмечается безусловное удобство и ускорение процесса заключения договора для

страхователя, возможность оперативной покупки вдали от дома. По итогам 2020 года в России было продано 17,8 млн е-ОСАГО, что составляет около 50% от всех проданных за этот период полисов ОСАГО.

Электронный полис ОСАГО по условиям и легитимности полностью идентичен бумажному. Разница только в оформлении: электронный документ приходит на почту в виде файла. Распечатывать его не обязательно, а сотрудникам ГИБДД можно предъявить полис в электронном варианте (п. 2.1.1 [1] . ПДД РФ) – на смартфоне или планшете. Впрочем, водитель также имеет право распечатать его, если ему так удобнее, и предъявлять на бумажном носителе (чёрно-белый формат вполне подойдёт). Приобрести электронный полис ОСАГО можно не только на официальном сайте страховой компании, но и через маркетплейсы (финансовые платформы [2]), предоставляющие возможность автовладельцу подбирать и покупать ОСАГО на интернет-ресурсах, включенных в реестр Банка России [3] . Стоимость полиса в этом случае аналогична цене на официальном сайте. По состоянию на 2 марта 2021 года в реестр операторов финансовых платформ Банка России включены 3 маркетплейса, из которых один (Платформа Финуслуги, созданная Московской биржей) предлагает уже возможность оформления е-ОСАГО.

С другой стороны, часто не напрасны опасения по поводу мошенничества с е-ОСАГО. Например, в базу Российского союза автостраховщиков можно занести заведомо некорректные данные по автомобилю. Страховая компания не имеет права сразу отказать по этим заявкам. Только после заключения договора компания в ручном режиме выявляет такие случаи и уведомляет страхователя, что полис недействителен. Часто такие полисы заключаются с помощью посредников, которые через свой личный кабинет на сайте страховщика заключают договоры е-ОСАГО на несколько автомобилей своих клиентов, выступая «страхователем». В итоге страховая компания имеет контакты только посредника, а не собственника. И уведомление о недействительности полиса получает именно посредник, который никоим образом не заинтересован проинформировать об этом собственника автомобиля. И собственник транспортного средства ездит с недействительным полисом ОСАГО, даже не догадываясь об этом. Если при покупке е-ОСАГО вам все же пришлось обратиться к посредникам, для проверки его подлинности используйте на сайте Российского союза автостраховщиков (РСА) сервис «Проверить полис ОСАГО» (Читайте подробнее в разделе 10.7.3. Может ли обмануть агент?).

1. Постановление Правительства РФ от 23.10.1993 № 1090 (ред. от 31.12.2020) «О Правилах дорожного движения» (вместе с «Основными положениями по допуску транспортных средств к эксплуатации и обязанности должностных лиц по обеспечению безопасности дорожного движения»)
2. Маркетплейс – популярная бизнес-модель в e-commerce, суть которой в том, что розничная онлайн-площадка, не являющаяся собственником товара, предоставляет владельцам товаров и услуг — производителям, дистрибьюторам, продавцам — технологию и инфраструктуру для онлайн-торговли.
3. Федеральный закон от 20.07.2020 г. № 212-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам совершения финансовых сделок с использованием финансовой платформы», Федеральный закон от 20.07.2020 № 211-ФЗ «О совершении финансовых сделок с использованием финансовой платформы».

Ремонтная реформа ОСАГО

Весной 2017 года в системе ОСАГО - обязательного страхования гражданской ответственности автовладельцев - произошло несколько нововведений. Главная из них - компенсация по ОСАГО по умолчанию будет осуществляться в виде ремонта машины. Однако закон все же определяет следующие случаи, когда выплата будет происходить в денежной форме:

- полная гибель автомобиля,
- превышение стоимости ремонта над лимитом возмещения по ОСАГО (400 тыс. руб.),
- гибель потерпевшего в ДТП или причинение тяжкого или средней тяжести вреда его здоровью.

Претендовать на денежную выплату также могут инвалиды. Выплата может быть в деньгах и на основании договоренности потерпевшего со страховщиком.

Основная цель новаций - борьба с большими выплатами по ОСАГО в некоторых регионах, в которых, по мнению страховых компаний, страхователи при поддержке профессиональных юристов и судебных органов злоупотребляют правом. Такие регионы теперь принято называть “токсичными”.

Ремонт в качестве приоритетной формы страхового возмещения будет установлен только в отношении легковых автомобилей, принадлежащих гражданам. Автовладелец на этапе заключения договора ОСАГО сможет выбрать станцию технического обслуживания (СТО), где будет ремонтироваться его автомобиль в случае ДТП, из предложенного страховщиком списка. Кроме того, по согласованию со страховщиком страхователь сможет отремонтировать автомобиль на СТО по своему выбору.

При осуществлении восстановительного ремонта поврежденного транспортного средства не будет учитываться износ деталей и агрегатов. Введен запрет на замену деталей на запасные части, бывшие в употреблении.

Ремонт, за качество которого будет отвечать страховщик, должен проводиться на СТО для жителей крупных городов РФ (более 500 тыс. человек) в пределах 50 км от места ДТП или места жительства потерпевшего, его максимальный срок зафиксирован на уровне 30 дней. Новые автомобили, не старше двух лет, должны будут ремонтироваться на СТО официальных дилеров.

В случае неоднократных нарушений этих требований Банк России может ввести запрет страховщику на натуральное возмещение по ОСАГО.

Что такое «Зеленая карта»

В 2009 году Россия вступила в международную систему страхования «Зеленая карта» (green card), действующую на территории Европы с 1951 года. Любой выезжающий за границу на машине, зарегистрированной на территории России, обязан застраховать свою ответственность в рамках системы «Зеленая карта». По данному полису страхуется гражданская ответственность водителя, то есть выплату получает тот, кто пострадал в ДТП. На сегодняшний день в систему входят 44 страны. По сути, «Зеленая карта» –

международный договор ОСАГО, действующий на территории одного, нескольких или же всех государств – членов системы.

Любая “Зеленая карта”, согласно п. 3.3 ст. 3 устава Совета бюро “Зеленой карты”, предоставляет ее владельцу страховое покрытие на территории иностранного государства - члена бюро в объеме, предусмотренном законодательством данного государства об обязательном страховании гражданской ответственности автовладельцев. Законодательства разных стран устанавливают различные страховые суммы, отличающиеся иногда в десятки раз. Например, в Германии ответственность страховщика по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств ограничивается по страховым случаям, вызвавшим:

- телесные повреждения - суммой в 500 тыс. евро на одного пострадавшего и 1 млн евро на всех пострадавших;
- ущерб домашнему имуществу - суммой в 40 тыс. евро;
- иной имущественный ущерб - суммой в 400 тыс. евро.

В Дании лимит ответственности страховщика по телесным повреждениям равен 1 млн евро на одного пострадавшего, а по ущербу имуществу - 2 млн евро; в Австрии - по 1 млн евро. В Бельгии и Тунисе ответственность страховщика не ограничена. Во Франции, Финляндии, Великобритании, Бельгии и др. не имеет предельного размера и ущерб по рискам жизни и здоровью граждан. В этих странах часто практикуется возмещение морального вреда при получении даже минимальных травм, а в некоторых странах нет ограничений по сроку давности и сумме ответственности, поэтому выплаты по травмам, повлекшим степень инвалидности, могут производиться до конца жизни потерпевшего.

Для российского автовладельца практически все равно, в какой страховой организации приобрести “Зеленую карту”. Любая из них дает возможность въехать на территорию иностранного государства, являющегося членом системы, и предоставляет страховую защиту на случай его вины в совершенном ДТП. Последнее очень важно, так как в случае аварии прибывший на место происшествия полицейский запишет данные “Зеленой карты” или заберет ее дубликат и, если ущерб здоровью или жизни физических лиц не причинен, не будет задерживать водителя и его автомобиль. Если же ущерб жизни и здоровью был причинен, то разбирательство продлится дольше и дело может дойти до суда. Но и в том и в другом случае имущественный ущерб пострадавшей стороне будет выплачен за счет страховой организации.

Стоит иметь в виду, что “Зеленая карта” страхует только ответственность водителя, а не имущественный ущерб его автомобиля. Поэтому выплату при ДТП российский водитель сможет получить только в том случае, если виновным в аварии будет признан другой шофер. Если у россиянина нет специального полиса каско, действующего за рубежом, за страховым возмещением придется обращаться напрямую в страховую компанию виновника.

На всей территории России установлена единая стоимость страхования в рамках международной системы страхования “Зеленая карта”. Тарифы утверждаются Российским бюро “Зеленая карта” и согласовываются с Министерством финансов России. Стоимость полиса “Зеленая карта” зависит от трех параметров:

- срока действия полиса (от 15 дней до 12 месяцев);
- типа транспортного средства (семь типов);
- территории страхового покрытия (использования ТС) - существует два варианта: “Украина, Республика Беларусь и Республика Молдова” или “Все страны”.

Если произошло ДТП, помните, что нельзя отдавать оригинал “Зеленой карты” кому бы то ни было - у вас должно быть несколько ксерокопий полиса, чтобы в случае необходимости отдать одну из них. Если же копии на месте ДТП у вас все-таки не окажется, то требуйте занести в протокол номер вашей карты. Этого должно быть достаточно для оформления документов по выплате.

Чтобы страховая компания выполнила свои обязательства, страхователю необходимо строго соблюсти правила и осуществить нижеприведенные действия:

1. Вызовите сотрудников дорожной полиции.
2. Известите о произошедшем ДТП зарубежный офис своей страховой компании, затем саму компанию, о чем оговорено в полисе “Зеленая карта” на оборотной стороне. Пусть даже это будет на ломаном английском или немецком. Продемонстрируйте неравнодушие к делу!
3. Зафиксируйте место происшествия доступными средствами: фото, видео или сделайте описание участка, где произошла авария.
4. Запишите личные данные очевидцев, перепишите сведения страховых полисов. Обязательно запишите координаты второго участника ДТП и номер его “Зеленой карты”.
5. При составлении протокола о ДТП рядом со своей подписью напишите что-нибудь вроде: “языка не знаю”, “язык не понимаю”. Не исключено, что в экстремальной ситуации страховщик захочет воспользоваться незнанием языка, обвинив иностранца во всех смертных грехах.
6. Обязательно требуйте копию протокола. Иногда на происшествие выезжает представитель страховой компании, но пусть это вас не успокаивает. Собирайте все бумаги и храните их. Иначе из-за какой-нибудь формальности вас могут не выпустить из страны, где произошло ДТП, до полного выяснения обстоятельств.

Собираясь в зарубежную поездку на своей машине, следует проверять срок действия полиса “Зеленая карта”, потому что если он закончился, то последствия могут быть самыми печальными:

- самое понятное - это штраф, сумма которого зависит от страны и может быть очень внушительной - тысяча евро и более. Если нет денег, то следует задержание автомобиля.
- Задержание автомобиля также произойдет до устранения нарушения - до предъявления действующего полиса. Но россиянину купить “Зеленую карту” нельзя, а можно купить альтернативную страховку в виде местного полиса ОСАГО, что также может стоить очень недешево. К тому же такой полис можно купить далеко не везде - возможно, за ним придется ехать в другой город (без автомобиля это может стать серьезной проблемой).

- В некоторых европейских странах езда без полиса “Зеленая карта” считается серьезным административным правонарушением и может привести к аресту водителя. Но уж точно водитель, допустивший езду без полиса, будет, скорее всего, внесен в так называемый черный список и ему будет временно запрещен въезд в страны Шенгенского соглашения.

Самым неприятным может стать ДТП по вине водителя, у которого нет полиса “Зеленая карта”. В некоторых странах такое нарушение считается уголовным преступлением и может повлечь даже тюремное заключение водителя. Кроме того, водитель будет обязан самостоятельно компенсировать потерпевшим весь причиненный им ущерб. В случае причинения вреда жизни или здоровью суммы вреда в европейских странах могут быть астрономическими (выплаты по отдельным случаям лечения достигают миллионов евро!).

Как показывает статистика, до пандемии продажи “зеленой карты” в России были небольшими, но стабильными. Участниками системы были около 1,5 млн человек.

	2017	2018	2019	2020
Собрано страховых премий, млрд руб.	3,7	4,2	4,4	2,6
Заключено новых договоров, млн шт.	1,3	1,3	1,4	0,5
За год заявлено страховых случаев, тыс шт.	3,3	3,5	3,7	3,4
Сумма страховых выплат за год, млрд руб.	0,7	0,8	0,7	0,9
Доля отказов в выплате по урегулированны м страховым случаям, %	3,3	3,5	3,0	6
Выплачено по решению суда, % в общей сумме выплат*	>0,01	2,8	0,7	0,4
Соотношение сумм собранных страховых выплат и страховых премий, %	19	19	15	35

Средняя премия на один заключенный договор, тыс. руб	2,9	3,2	3,1	5,2
Средняя выплата на один признанный страховой случай, тыс. руб.	219,5	214,2	184,4	187,5

Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, осуществляемое в рамках международной системы «Зеленая карта» в России в 2017–2020 годах

Источник: Банк России . Расчеты авторов

Можно ли в России законно купить иностранный страховой продукт?

В России деятельность иностранных страховщиков регулируется ст. 6 Закона № 4015–1 “Об организации страхового дела в Российской Федерации”. В ней записано, что доля иностранного участия в уставном капитале страховой организации, зарегистрированной по российскому законодательству, не может превышать 25 %, а для страховых организаций, являющихся дочерними по отношению к иностранным страховщикам, - 49 %.

Законодательство также устанавливает, что посредническая деятельность на территории Российской Федерации в пользу и от имени иностранной страховой компании запрещена независимо от того, кем из посредников она проводится.

Считается, что важными преимуществами иностранных страховых компаний является хороший андеррайтинг, отлаженные технологии, мировой бренд, сервис, финансовая поддержка и низкие тарифы. К недостаткам иностранных страховых компаний относятся меньшая гибкость, ориентированность на премиум-сегмент, слабая адаптированность технологий к российскому законодательству, а также инерционные схемы управления, которые не всегда подходят к реалиям российского рынка страхования.

Интересен исторический опыт на этот счет. До конца XVIII века в России не существовало своей национальной страховой организации, и потребность в страховании удовлетворялась за свет иностранных страховщиков, что влекло за собой большой отток золотых запасов из страны. Изданный Екатериной II Манифест 1786 года прекратил эту практику и запретил “в чужие государства дома и фабрики отдавать на страх и тем вывозить золото во вред и в убыток государственный”. В директивном порядке при государственном заемном банке была образована Государственная страховая экспедиция, наделенная всеми монопольными правами страховщика. По сути же она обеспечивала страхованием лишь строения, принимаемые банками в качестве залога под выдаваемые ссуды. Платежи заемщиков составляли тогда 1,5% в год со страховой суммы, что выливалось в целом в существенную статью дохода. В целом эта мера, преследовавшая в основном цель пополнения государственной казны, не имела долгого успеха, но дала толчок для образования частных страховых компаний и созданию в стране страхового рынка. В 1797 году император Павел I

повелел учредить при Государственном банке особую страховую контору для приема “на страх” товаров.

Будет ли работать страховка в случае войны или стихийных бедствий? Что такое форс-мажор для страховщика?

Обычно во всех договорах присутствует понятие форс-мажора: стороны освобождаются от обязательств (или штрафных санкций за их неисполнение) при определенных катаклизмах. Проблема со страхованием состоит в том, что, по идее, как раз от последствий таких катаклизмов оно должно защищать. Так, стихийное бедствие, являясь форс-мажором для исполнения ряда гражданско-правовых договоров, для договоров страхования является типичным страховым случаем. От пожаров, наводнений, землетрясений, ударов молнии можно застраховаться. При этом такие обстоятельства, как стихийные бедствия, являясь исключением из страхового покрытия по одним рискам, могут являться страховыми случаями по другим. Так, в начале XXI века риски терактов перестали считаться форс-мажором и вошли отдельным пунктом почти во все договоры страхования. Может считаться форс-мажором и изменение или издание новых законов.

Отметим, что единого понимания этого вопроса у практиков пока нет.

Статья 964 Гражданского кодекса РФ перечисляет обстоятельства, которые, если иное не предусмотрено договором, являются основанием для освобождения страховщика от выплаты возмещения: ядерный взрыв, радиация или радиоактивное заражение, военные действия, а также маневры или иные военные мероприятия; гражданская война, народные волнения всякого рода или забастовки [1] . Но некоторые страховщики утверждают, что форс-мажор - это виртуальное понятие, поскольку в договоре четко прописаны все случаи, когда клиент может претендовать на страховое возмещение.

Пожалуй, есть только один бесспорный вид форс-мажора, принимаемый всеми без исключения страховщиками - ядерный взрыв и его последствия. Да и тот юристы принимают с оговорками, иногда даже в пользу клиента. Например, страховщик не может просто отказать в страховой выплате из-за того, что произошел ядерный взрыв. Он, оказывается, должен предъявить своему клиенту справку о том, что взрыв действительно был ядерным. Правда, не ясно, кто должен выписывать такие справки. Более того, при желании можно застраховаться и от ядерного взрыва, даже несмотря на то что такой страховой случай ставит под сомнение возможность получения страхового возмещения. Впрочем, от возможности неполучения страхового возмещения тоже можно застраховаться. Весь вопрос, как объясняют страховщики, исключительно в цене полиса.

Закрытый перечень форс-мажорных обстоятельств в российском праве отсутствует. А учитывая установленную свободу договора, стороны при его заключении имеют возможность договориться, какие обстоятельства считать непреодолимыми. Иными словами, форс-мажор определяется для каждого конкретного случая.

1. Кроме того, страховщик не отвечает и за убытки, возникшие вследствие изъятия, конфискации, реквизиции, ареста или уничтожения застрахованного имущества по распоряжению государственных органов. Конечно, если в договоре этот риск специально не оговорен.

Помимо законодательно закрепленных форс-мажорных обстоятельств, страховщики на практике также отказываются платить по тем событиям, что наступили при совершении застрахованным преступления, а также не возмещают моральный ущерб и упущенную выгоду. Не оплачивают они и потери, возникшие из-за использования застрахованного имущества в каких-либо нетипичных ситуациях: например, если застрахованный обычный автомобиль получил повреждение в соревнованиях или испытаниях. Кроме того, страховщики, как правило, не возмещают убытки из-за участия их клиента в играх, лотереях и пари, а также не компенсируют затраты, которые могут возникнуть при похищении застрахованного.

Ситуация с погромами, организованными беженцами в предместьях Парижа в 2016 году, вновь породила дискуссию в профессиональной среде страховщиков. Массовые беспорядки являются одним из оснований освобождения страховщика от выплаты возмещения, в силу того что наверняка приведут к его разорению. При этом четкого определения понятий “народные волнения” и “массовые беспорядки” нет.

В Европе в страховом профессиональном сообществе принято считать, что вину за ущерб, возникающий вследствие массовых беспорядков, необходимо возлагать на все общество как социальную категорию. Впрочем, в России в целом такие критерии вряд ли применимы. Иначе страховщики, к примеру, могли бы отказать в выплате автовладельцу, машину которого, сине-бело-голубого цвета, измолотили битами четверо болельщиков футбольной команды, проигравшей “Зениту” на “Петровском”. По западным меркам такой случай идеально вписывается в понятие “массовых беспорядков”. У нас же в стране, объясняют страховщики, массовые беспорядки регистрируют компетентные органы, такие, например, как Министерство внутренних дел, исходя из собственных критериев. Примечательно, что французское министерство юстиции к стандартным форс-мажорным исключениям относит кражи во время народных волнений, а вот поджоги являются застрахованным риском.

Следует, однако, отметить, что и такие, на первый взгляд явно форс-мажорные обстоятельства, как, например, пожар, не всегда безоговорочно признаются судами в качестве основания для освобождения от ответственности. Суды проверяют, соответствовали ли обстоятельства пожара критериям непредотвратимости [1], учитывают наличие вины пострадавшей стороны в возникновении пожара [2]. Так что одно лишь указание какого-либо обстоятельства в качестве форс-мажора отнюдь не означает возможность автоматического применения п. 3 ст. 401 ГК РФ - все зависит от обстоятельств дела.

Страхование в цифровом мире

Когда Остап Бендер сказал, что “полное спокойствие может дать человеку только страховой полис”, - он сказал чистую правду. Но он даже и предположить не мог, что в середине XXI века, по мнению французского футуриста, политолога и экономиста, автора книги “Краткая история будущего” Жака Аттали, останется только две отрасли экономики - развлечения и страхования, которые будут удовлетворять две базовые потребности человека - защититься

1. Постановление ФАС ДВО от 5 октября 1999 г. N Ф03-А51/99–1/1400.
2. Постановление ФАС СЗО от 7 декабря 2000 г. N А56–15789/2000.

и забыться. Причем страхование в заботе о гражданах в большой степени заменит государство.

Страхование - одна из самых динамичных и восприимчивых к научно-техническому прогрессу отраслей. Так, уже сейчас в автостраховании стандартный метод расчета тарифа включает 50–60 параметров. А в скором будущем, пока вы пишете свои фамилию, имя и отчество, страховщик сможет использовать 500–600 параметров, которые берутся из видеонаблюдения, “Фейсбука”, “В контакте”, где вы сами создали свой полный психологический портрет. Современные суперкомпьютерные программы, чтобы отсечь мошенников, используют самые неожиданные данные, вплоть до лингвистического анализа. Скоро такой элемент автомобильной телематики [1] , как blackbox, будет в каждой машине, и он будет сообщать страховщику манеру езды, среднюю скорость, расстояние в день, частоту мойки машины и разговоров по телефону, стиль предпочитаемой музыки - и все это, чтобы избежать потерь и сделать страхование всепроникающим элементом будущего цифрового общества.

Одним из набирающих силу трендов цифровизации в области страхования может стать отслеживание водителей без полиса ОСАГО через дорожные камеры. Сейчас водители, не оформившие полис обязательного страхования, караются штрафом, если нарушение зафиксирует сотрудник ГИБДД, однако в скором будущем этот процесс предполагается автоматизировать. Если камера определит автомобиль, номер которого не зарегистрирован в базе договоров ОСАГО, владелец транспортного средства будет обязан заплатить штраф в 800 рублей.

Страхование жилья от чрезвычайных ситуаций

Летом 2018 года в России были приняты поправки в Федеральный закон от 21 декабря 1994 года N 68-ФЗ “О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера” . Они могут стать революционными с точки зрения организации возмещения владельцам жилья, пострадавшим от стихийных бедствий. Новая редакция закона начнет работать летом 2019 года.

Идея состоит в том, чтобы основным источником компенсаций пострадавшим владельцам жилья были не только бюджетные средства (как до сих пор), но и средства страховых компаний. При этом само страхование остается исключительно добровольным. Ключевых новаций две:

- часть страхового взноса будет субсидирована за счет государства;
- продаваться страховки могут через различные каналы, в том числе, например, через систему сбора коммунальных платежей.

В итоге застраховавшие жилье должны получить большее возмещение, чем те, у кого такой страховки нет. В настоящее время немногочисленные обладатели страховок никаких преференций и льгот не имеют. А бюджет при выделении средств наличие страховых полисов никак не учитывает…

1. Область информатики, охватывающая сферу телекоммуникаций.

Подробные характеристики страховых продуктов определяются в специальных программах, которые могут быть разработаны региональными властями. Однако часть параметров таких программ определяется на федеральном уровне. Такого рода программа уже много лет действует в Москве и именно опыт ее реализации был взят за основу разработчиками новации.

	Что решает регион	Федеральный уровень
Перечень рисков	X	
Способ заключения договора	X	
Минимальный объем обязательств страховщика		X
Максимальный объем обязательств страховщика	X	
Методика оценки ущерба		X
Методика расчета страхового тарифа		X

Распределение полномочий при разработке региональной программы страхования жилья от чрезвычайных ситуаций

В частности, обязательным условием программы должно быть включение в перечень застрахованных рисков утраты (гибели) жилья в результате чрезвычайной ситуации (ЧС). Закон определяет ЧС как " обстановку на определенной территории, сложившаяся в результате аварии, опасного природного явления, катастрофы, стихийного или иного бедствия, которые могут повлечь или повлекли за собой человеческие жертвы, ущерб здоровью людей или окружающей среде, значительные материальные потери и нарушение условий жизнедеятельности людей" . Режим ЧС в зависимости от его масштаба определяется соответствующим органом власти - от главы города до Президента России, соответствующие критерии определены в Постановлении Правительства РФ от 21 мая 2007 г. N 304“О классификации чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера” .

Региональной программой может также предусматриваться страхования риска повреждения жилья в результате чрезвычайной ситуации, а также утраты или повреждения жилья в результате иного события, чрезвычайной ситуацией не являющегося.

	Утрата	Повреждение
Чрезвычайная ситуация	X	O
Иное событие	O	O

Перечень возможных рисков в отношении жилья

X - обязательное условие программы O - допустимая опция в региональной программе

Бывают ли "ненужные" страховки?

В 2008 году в Великобритании разразился скандал, который стал крупнейшим в истории индустрии финансовых услуг. Общественности стало известно, что банки продавали своим клиентам страховки, по которым они никогда не смогли бы получить выплат. При этом речь шла о практике, которая существовала не один год и коснулась миллионов людей. Компенсационные выплаты пострадавшим потребителям продолжаются до сих пор и уже составили около 50 млрд. фунтов стерлингов [1] .

Суть истории, часто называемой PPI Mis-selling [2] , заключается в том, что потребителям вместе с предоставлением кредита продавали страховые полисы, якобы защищавшие их на случай потери работы и, соответственно, невозможности погасить кредит. Проблема заключалась в том, что зачастую страховки продавались тем, кто по определению работу потерять никак не мог по причине отсутствия таковой в момент покупки - например, пенсионерам или индивидуальным предпринимателям. В результате оказалось, что миллионы людей купили страховые продукты, выплаты по которым даже теоретически невозможны. При этом полисы продавались таким образом, что у покупателей складывалось ощущение обязательности страхования для получения кредита.

Навязывание потребителям страховок, которыми затруднительно воспользоваться, встречается не только в связи с предоставлением кредитов. Форумы и социальные сети полны историй, когда вместе с мобильными телефонами или бытовой техникой, продавцы в магазинах уговаривали клиентов купить страховой продукт, оказавшийся в итоге ненужным. Такого рода проблемы распространены как в России, так и других странах, и имеют схожие корни:

● большие премии сотрудников магазинов за продажу этих страховых продуктов (что неудивительно, если страховка сконструирована таким образом, что выплаты по ней маловероятны);

● нежелание покупателей тратить время и силы на изучение условий страхового договора (даже при наличии 14-дневного периода охлаждения и возможности спокойно разобраться с покупкой дома).

“Ненужность” такого рода страховок обычно связана с двумя обстоятельствами:

● весьма распространены предложения по страхованию купленной техники от поломки и заводского брака, но срок страховки при этом совпадает с гарантийным сроком. В итоге оказывается, что покупатель дополнительно оплачивает то, что производитель и продавец обязаны бесплатно предоставить ему в соответствии с законом о защите прав потребителей;

● иногда в правилах страховщика страховыми случаями признаются весьма маловероятными события, а на обычные (например, кража мобильного телефона в общественном месте или его воровство без угрозы применения силы) страховая защита не распространяется. Как правило, про эти особенности страхового продукта потребитель

1. http://newcityagenda.co.uk/the-top-10-retail-banking-scandals-50-billion-reasons-why-shareholders-must-play-a-greater-role-in-changing-bank-culture/
2. PPI (payment protection insurance) - страхование платежеспособности заемщика

выясняет только при обращении за компенсацией, а при продаже страховки его внимание на это продавец не обращает.

В 2017 году на тему “страхования айфонов” на популярных ресурсах было опубликовано несколько интересных материалов:

- https://www.iphones.ru/iNotes/751315
- https://www.rbc.ru/money/12/07/2017/5964f6fb9a794770850de2b3
- https://lenta.ru/news/2017/01/18/mobilephone/

Когда у вас есть каско, но лучше получить возмещение по ОСАГО

Как известно, страхование ответственности автовладельца (ОСАГО) обязательно по закону, а страхование ущерба от повреждения или угона автомобиля (каско) – добровольный вид страхования. Каско позволяет получить возмещение в случае, если автомобиль поврежден по вине собственника или вообще нет виновника. Каско полезен, если сумма возмещения по ОСАГО недостаточна, чтобы сделать полноценный ремонт, а также считается, что ремонт по каско будет более качественным, чем по ОСАГО. При угоне автомобиля вы получите возмещение, только если у вас есть каско. Страхование каско – чаще всего обязательно при покупке автомобиля в кредит.

Но бывают ситуации, когда несмотря на то, что автовладелец ежегодно уплачивал страховую премию по каско, выгоднее забыть про этот полис, и получить возмещение по ОСАГО виновника аварии. Происходит это потому, что при оформлении каско страховщик может оценить автомобиль по нижней границе цены на рынке, то есть несколько занизить страховую сумму. Например, если на рынке конкретный автомобиль определенного года выпуска можно найти по цене от 500 тыс. руб. до 750 тыс. руб., то страховщик может указать в полисе страховую сумму ближе к 500 тыс. руб.

Вот конкретный пример. Автомобиль одной из наших сотрудниц был застрахован по программе «Хищение» и «Повреждение по вине установленных третьих лиц» на сумму 550 тыс. руб. Это означает, что при угоне страховая заплатит владельцу 550 тыс. руб., а при повреждении - в том случае, если установлен виновник, и это не сам водитель застрахованной машины, страховая оплатит ремонт в пределах страховой суммы. При этом аналогичные автомобили на сайте интернет-агрегаторов можно было найти от 550 тыс. руб. до 800 тыс. руб., то есть страховая установила сумму по нижней границе рынка.

Случилось так, что автомобиль попал в аварию, машина получила серьезные повреждения по вине другого участника. Владелец подал заявление в страховую по полису КАСКО для того, чтобы отремонтировать автомобиль за счет страховой компании. По оценке страховой компании, предварительная стоимость ремонта составила 452 тыс. руб. Страховая компания также известила владельца о том, что ремонт нецелесообразен и предложила урегулировать убыток на условиях «Полной гибели» - получить страховую сумму 550 тыс. руб. и отказаться от поврежденного автомобиля. Был предложен также альтернативный вариант: оставить себе автомобиль в том виде, как он был после аварии, и получить от страховой компании страховую сумму за минусом стоимости «годных остатков». При этом «годные остатки» страховщик оценил в 505 тыс. руб. – максимальная сумма, за которую битый автомобиль

готовы были купить на аукционе. Таким образом, возмещение по КАСКО было возможно в двух альтернативных вариантах:

- получить страховую сумму 550 тыс. руб. и сдать автомобиль в страховую компанию;
- забрать свой битый автомобиль и получить дополнительно 45 тыс. руб.

Поскольку оба варианта показались владельцу автомобиля непривлекательными, было отозвано заявление по КАСКО и подано по ОСАГО. В итоге автовладелец получил страховое возмещение по ОСАГО в размере 260 тыс. руб., и продал битый автомобиль за 500 тыс. руб. То есть фактически не понес убытков в результате аварии – получил 760 тыс. руб. - хорошая цена за небитый аналогичный автомобиль. Итог: по сравнению с возмещением по КАСКО ОСАГО оказалось выгоднее на 210 тыс. руб.

Глава 11. Пенсии

Люди делятся на тех, кто доживает до пенсии, и на остальных
Эльдар Рязанов

Глоссарий

пенсия
распределительная пенсионная система
накопительная пенсионная система
государственное пенсионное обеспечение
социальные пенсии
страховой стаж
индивидуальный пенсионный коэффициент
обязательное пенсионное страхование
СНИЛС

Раздел 11.1. Государственная пенсионная система

К содержанию

11.1.1. Что такое пенсия и кому она выплачивается

Слово “пенсия” происходит от латинского слова pensio - платеж.

Пенсия - одни из видов социальных платежей. Выплачиваются пенсии, как правило, еще, уже или временно нетрудоспособным людям.

Еще нетрудоспособные люди - это дети, не достигшие возраста, достаточного, чтобы они могли позаботиться о себе сами. Обычно до наступления этого возраста детей содержат родители или опекуны. Но, к сожалению, иногда люди, обеспечивавшие ребенка, умирают, и тогда заботу о нем до совершеннолетия может взять на себя государство, выплачивая пенсию по потере кормильца.

Временно или уже нетрудоспособным человек может стать из-за серьезной травмы или болезни. Получивший таким образом инвалидность человек вправе рассчитывать на помощь от государства. Такая пенсия может быть отменена, если недуг отступает.

Нетрудоспособными в современном обществе также считаются люди, достигшие определенного возраста. В разных странах различные представления о том, в каком возрасте человек может получать пенсию по старости. Часто этот возраст для мужчин и женщин отличается (подробнее о пенсионном возрасте - в разделе 2.3).

Как правило, достижение пенсионного возраста означает право, но не обязанность человека отказаться от работы и получать пенсию от государства.

Итак, пенсии могут получать не только пожилые и старые люди. Мы также узнаем, что пенсию может обеспечить не только государство. Но вначале мы рассмотрим именно государственное пенсионное обеспечение по старости.

11.1.2. Почему в странах существуют государственные пенсионные системы

Есть много способов не дать умереть с голоду людям, которые не могут больше зарабатывать себе на жизнь:

- помощь родных и друзей;

Соборное уложение про помощь родных

Иногда для этого создавались специальные стимулы. Так, 9-я статья 16-й главы Соборного уложения царя Алексея Михайловича закрепляла право престарелых владельцев прожиточного поместья сдавать его близким родственникам (в том числе братьям и племянникам) на условиях пожизненного содержания стариков. В случае невыполнения условий владения прожиточным поместьем - например, ненадлежащим уходом за престарелым родственником - поместье возвращалось владельцу. http://pfr.pba.su/Content/Read/48. Далее →

- помощь общины;
- благотворительность;

Богоугодные заведения при Петре I

В России времен Петра I государственные пенсии по старости полагались только гражданам, находившимся на государственной службе. Для остальных жителей Российской империи социальное обеспечение было связано с работой благотворительных, или так называемых богоугодных, заведений: домов призрения, сиротских приютов, а также специальных домов инвалидов для отставных военнослужащих низших чинов. Позднее вся система богоугодных заведений перешла в подчинение вновь созданному Приказу общественного призрения. http://pfr.pba.su/Content/Read/209 Далее →

- забота бывшего работодателя.

Как это сделано в Китае

В Китае на сегодняшний день не все жители могут рассчитывать на помощь государства. Пенсию по старости с гарантией получают только люди, проработавшие не менее 15 лет на государственной службе или в промышленности. Предприятия перечисляют в государственный пенсионный фонд 11% заработка работника. В отдельных регионах Китая пенсии формируются на предприятиях. В этом случае сами сотрудники накапливают сбережения на будущую старость. В дальнейшем организация выплачивает им пенсии исходя из суммы, которая собралась за время работы. Интересно, что в сельской местности пенсии ввели только в 2009 году. И если в городе пенсия может составлять более тысячи юаней, то на селе - около ста юаней. Размер пенсий отличается по регионам, но если городские жители получают на пенсии минимум пятую часть от средней заработной платы в городе, то сельские жители - только десятую часть от средней заработной платы в селах региона. http://pensiya-lgoty.ru/pensionnaya-sistema-v-kitae/. Далее →

Некоторые люди не уповают на помощь извне, а предпочитают заботиться о себе сами, откладывая деньги на старость или приобретая активы, которые будут приносить доходы, достаточные для жизни в старости.

Однако в большинстве современных государств пенсионным обеспечением стариков занимается именно государство.

Тому есть несколько причин.

- Люди предпочитают текущее потребление будущему, особенно в столь отдаленном времени, как старость. Всегда находятся потребности, которые необходимо удовлетворить сейчас. О том, что эти же потребности, а возможно, еще и расходы на дорогостоящее лечение, появятся в будущем, большинство предпочитает не думать. Как

результат - к старости люди могут ничего не накопить и у них не будет средств к существованию.

- Не во всех обществах сохранились тесные семейные связи. Сейчас взрослый трудоспособный человек может прожить один, зарабатывая достаточно, чтобы прокормить себя. И даже заводя семью и детей, никто не может быть уверен, что родственники поддержат его в старости.

Нечуткие родственники

История дает нам примеры, когда нетрудоспособные люди не получали от родственников необходимой поддержки. Нежелание обеспечивать нетрудоспособных родственников, в том числе стариков, является, по мнению экономиста Стивена Ландсбурга, одной из причин преследования ведьм. Статистика показывает, что в некоторых регионах Европы и Азии количество ведьм и колдунов повышалось в неурожайные годы. При этом в дружбе с нечистой силой чаще всего обвиняли пожилых людей и детей - то есть тех, кто являлся "лишним ртом" в период голода. Ведьм могли выгнать из общины, что в те времена приводило к неизбежной смерти. https://knigogid.ru/books/773399-ekonomist-na-divane/toread Далее →

- Существенно возросла мобильность населения, рассчитывать на помощь общины стало сложно, соседи могут смениться много раз.
- Лишь в небольшом количестве развитых стран еще сохранилась традиция устраиваться на работу один раз в жизни, большинство людей меняет работодателей довольно часто, а некоторые открывают свой бизнес. В этих условиях сложно рассчитывать на помощь работодателя в старости.
- Люди стали рожать меньше детей, а старики стали жить дольше благодаря повышению уровня жизни и медицинскому обслуживанию. На одного трудоспособного члена семьи теперь может приходиться несколько пожилых и старых родственников, и обеспечить всех сложно.

Старение населения в цифрах

Так, в Китае забота о родителях считалась основной обязанностью детей. После введения программы "Одна семья - один ребенок" содержание престарелых родственников оказалось непосильным бременем. Программа была отменена в январе 2016 года. Однако, по данным ООН, сейчас в Китае уже 13% населения в возрасте 65 лет и более. Старым считается население, если доля таких людей не менее 7%, а доля молодежи до 14 лет не более 30%. Далее →

Осталось понять, зачем забота о стариках государству.

В демократических государствах со стареющим населением пенсионеры становятся мощным ресурсом на выборах. Они голосуют за политиков, предлагающих развитие социальных программ, в том числе пенсионного обеспечения. Известный исторический факт, что первая пенсионная система национального уровня была введена в Германии Отто фон Бисмарком в 1889 году для того, чтобы народ отвернулся от социалистов. Но и там, где выборы не играют большой роли или не проводятся, правители редко могут себе позволить отказаться от государственных пенсионных систем, поскольку это усилит социальное расслоение и создаст угрозу власти.

11.1.3. Какие бывают государственные пенсионные системы?

В мире существуют две пенсионные системы: распределительная и накопительная (и множество их подвидов и комбинаций).

Распределительная пенсионная система основана на принципе солидарности поколений. Пока люди работают, они сами или их работодатели отчисляют часть заработанных денег в общий фонд. Деньги фонда используются для выплат нынешним пенсионерам. А в будущем, когда работники состарятся сами, они переместятся в категорию получателей пенсий, а платить взносы в фонд будут новые поколения молодых работников.

Таким образом, работник, платя взносы со своей зарплаты, обеспечивает себе определенные пенсионные права, прежде всего право на получение пенсии в будущем. Основная проблема - в изменчивости этих прав. Например, государство может сократить размер пенсий или повысить возраст, с которого человек может получать пенсию.

Во многих странах эти меры стали актуальны в связи с уже упомянутой проблемой старения населения. Если раньше на место старика приходил один молодой работник, а иногда и двое-трое, то сейчас такого замещения не происходит.

Показатели старения населения

Обычно в исследованиях о старении населения используют показатель отношения людей в возрасте 65 лет и старше к количеству людей трудоспособного возраста (15 лет - 64 года). На [сайте Департамента социально-экономической политики ООН](https://esa.un.org/unpd/wpp/DataQuery/) можно найти интерактивные данные. Например, посмотреть, что в Европе в 1950 году на 100 человек в возрасте от 15 до 64 лет приходилось 12 людей старше 65 лет. В 2010 году эта цифра удвоилась. То есть в 2010 году на 100 человек трудоспособного возраста приходится уже 24 человека в возрасте 65 лет и старше. А в 2050 году, по прогнозам, таких будет уже 48 человек. Далее →

Денег в распределительных пенсионных системах стало не хватать. Если при этом не ущемлять права пенсионеров, то пришлось бы ущемить права работников: для пополнения фонда необходимо увеличить отчисления с заработной платы и доходов предпринимателей.

Снижение пенсий несправедливо и подрывает доверие к пенсионной системе, в том числе у тех, чьи деньги собираются сейчас. Повышение отчислений, как правило, неэффективно. Работодатели могут начать скрывать количество работников или величину их зарплат, чтобы сократить величину отчислений в пенсионный фонд .

Таким образом, при распределительной пенсионной системе величина ежемесячной пенсии зависит от количества пенсионеров, количества работающих граждан и суммы их отчислений в пенсионный фонд.

Накопительная пенсионная система предполагает, что пенсии формируются из взносов работников и деньги выплачиваются именно тем людям, которые их копили. Такая система выглядит более справедливой. Кроме того, отложенные деньги можно приумножить. Однако сумма накоплений может и сократиться, если выбранные для вложений финансовые инструменты окажутся ненадежными. Деньги могут также обесцениться из-за инфляции .

Человек мог бы накопить на старость и сам, но ему сложно заставить себя регулярно откладывать достаточно большие суммы, формируя пенсионные сбережения. Не раз в

течение жизни возникнет соблазн “проесть” эти деньги. Чрезмерная склонность к риску или его недооценка могут привести к неправильному выбору финансовых инструментов для сохранения и приумножения средств. Наконец, человеку сложно оценить, на какой срок ему понадобится пенсия: прожить можно 70 лет, а можно и 120. Ориентируясь на среднюю продолжительность жизни, можно потратить все деньги гораздо раньше конца собственной жизни.

Вот почему государство обязывает работника или его работодателя переводить часть заработанных средств в накопительный пенсионный фонд. Из этого фонда деньги не будут потрачены до достижения работником пенсионного возраста. При грамотном управлении фондом средства к моменту выплаты возрастут. Для того чтобы снизить вероятность неэффективных рискованных инвестиций, государство, как правило, вводит ограничения на то, в какие финансовые инструменты и в каком объеме могут быть инвестированы средства накопительных пенсионных фондов.

При накопительной пенсионной системе величина ежемесячной пенсии зависит от заработанных человеком доходов, суммы отчислений в фонд с этих доходов, инвестиционных решений, а также кризисов, инфляции и прочих шоков, ведущих к обесценению накопленных пенсионных средств.

11.1.4. Какая пенсионная система лучше?

В большинстве развитых стран применяется не одна модель пенсионной системы, а их сочетание с бóльшим развитием распределительного или накопительного компонента. Эксперты Всемирного банка в 1994 году в докладе “Как предотвратить кризис старости” сформулировали концепцию трехуровневой пенсионной системы как наиболее устойчивой модели:

- первый уровень - минимальное государственное пенсионное обеспечение всем гражданам, достигшим пенсионного возраста, на основе принципа солидарности поколений. Если взносов работников и работодателей не хватает для выплат пенсий, выделяются деньги из государственного бюджета. Основная цель - обеспечить пенсиями всех нетрудоспособных граждан, чтобы они не оказались за чертой бедности;
- второй уровень - обязательная накопительная система для повышения благосостояния будущих пенсионеров. Как правило, человек сам может выбрать, кому доверить сохранение и приумножение средств. Государство регулирует доходность и надежность пенсионных накоплений. Например, выдает лицензии негосударственным пенсионным фондам и определяет перечень финансовых инструментов, в которые можно вкладывать средства фондов;
- третий уровень - добровольное пенсионное обеспечение, основанное на индивидуальных и корпоративных накопительных программах.

Сочетание распределительной и накопительной систем обеспечивает социальную защиту и максимальную устойчивость.

Чья пенсионная система лучше

Австралийский центр финансовых исследований рассчитывает Глобальный пенсионный индекс, ранжируя 39 стран. При формировании индекса специалисты из Мельбурна учитывают адекватность и устойчивость пенсионной системы, ее интегрированность в систему государственного регулирования. Для устойчивости пенсионной системы необходимо, чтобы как минимум 70% работников имели частные пенсионные планы; средства пенсионного фонда превышали 100% ВВП; 70% людей в возрасте от 55 до 64 лет продолжали трудиться. Пенсионная система считается адекватной, если минимальная пенсия предоставляется только самым нуждающимся старикам; большинство пенсионеров получают пенсионные выплаты в размере 65% от среднего заработка; не менее 60% пенсионных выплат обеспечиваются потоком доходов. Государственное регулирование должно прежде всего касаться индивидуальных пенсионных счетов, в том числе раскрытия информации по ним. Далее →

С точки зрения работающих на данный момент людей, предпочтительнее отчислять в государственные пенсионные фонды меньше денег. При накопительной пенсионной системе работников можно убедить аргументами о том, что эти деньги пойдут на обеспечение их старости и, отчисляя больше с заработной платы, можно получить большую ежемесячную пенсию. При распределительной пенсионной системе такие доводы не работают. Ко времени выхода сегодняшних работников на пенсию система может поменяться, отчисления сократиться или остаться неизменными при возросшем количестве претендующих на средства фонда пенсионеров. Однако высокие отчисления позволяют государствам иметь сбалансированную пенсионную систему и обеспечивать минимальную социальную поддержку всем гражданам.

Помимо общего вида пенсионной системы страны выбирают:

- возраст выхода на пенсию;

Пенсионный возраст в разных странах

Впервые пенсия по старости была введена в Германии в 1889 году. Право на пенсионное обеспечение получали люди, работавшие по найму, при достижении возраста 70 лет. Программу нельзя было назвать очень обременительной для бюджета, поскольку доживали до этого возраста немногие (средняя продолжительность жизни фабричных рабочих составляла на два десятилетия меньше). Довольно скоро пенсионный возраст был снижен до 65 лет. Далее →

- величину пенсионных отчислений и их распределение между работником и работодателем;

Сколько отчисляют на пенсии в разных странах

Практически во всех странах существует минимальная страховая, социальная или базовая пенсия. Ее можно получить, делая отчисления с заработной платы в государственный пенсионный фонд. В Китае пенсионные отчисления составляют 11% от заработной платы (8% платит работник, 3% - работодатель). В Германии отчисления делятся поровну между работником и работодателем и вместе составляют 19% от заработной платы. Во Франции на базовую пенсию могут претендовать отчислявшие 16,35% от заработной платы в пенсионный фонд. Для получения социальной пенсии в США необходимо платить 15,3% с заработной платы, работодатель перечисляет половину суммы. В Израиле для получения социальной пенсии надо перечислять от 6,95 до 18,5% заработной платы в Ведомство национального страхования. В России отчисления в пенсионный фонд составляют 22% от заработной платы, и осуществляет их работодатель (ставка для доходов свыше 1 150 000 рублей в год снижается до 10%). [http://pensia-expert.ru](http://pensia-expert.ru/materialy/pensionnoe-obespechenie-v-raznyx-stranax-mira/) Далее →

- учитывать ли трудовой стаж;

Учет трудового стажа

В некоторых странах применяется схема назначения пенсионных выплат на основании суммы "возраст + стаж". Например, в Италии эта сумма должна равняться 100 лет. Но установлен также и минимальный возраст выхода на пенсию - 62 года. В Бразилии для женщин установлена сумма 85 лет, а для мужчин - 95 лет, при минимальном возрасте выхода на пенсию 62 и 65 лет соответственно. Далее →

- стимулировать ли вложения в накопительные пенсионные системы;
- объем и направление дотаций из бюджета.

Граждан страны, очевидно, прежде всего интересует размер будущей пенсии. Информацию о ежемесячных пенсионных выплатах в разных странах можно найти на многих сайтах в интернете . Необходимо иметь в виду, что простое сравнение цифр некорректно. Помимо изменения валютных курсов, искажающее влияние оказывает разная покупательная способность одинаковой суммы денег в разных странах . Также полезно уточнить, какие пенсионные выплаты учитывались при составлении таблиц. Во многих странах выплаты можно получить не только из государственных, но и из негосударственных пенсионных фондов. Дополнительно люди могут рассчитывать на средства корпоративных пенсионных программ. Так, в США общий объем накоплений пенсионеров оценивается примерно в 24 трлн долларов. Из них только 3 трлн находится под управлением государства. Остальными средствами управляют негосударственные пенсионные фонды и другие финансовые организации . Добавление альтернативных источников пенсионного обеспечения может существенно изменить наше представление о том, какие страны лучше заботятся о своих пенсионерах.

Размер пенсий зависит не только от характеристик пенсионной системы. Такое же или даже большее влияние оказывает: уровень экономического развития страны (ВВП на душу населения), демографическая структура (соотношение молодых и пожилых граждан), развитие финансовых рынков, доверие к финансовым институтам, склонность людей к сбережению и многое другое.

Раздел 11.2. Как накопить на старость самостоятельно?

К содержанию

11.2.1. Можно ли рассчитать, сколько надо накопить?

Обычно рекомендуется дополнять государственную пенсию за счет собственных сбережений. Начинать откладывать деньги на пенсию можно уже с первой зарплаты.

Теоретически можно рассчитать, сколько денег необходимо накопить, чтобы обеспечить себе безбедное существование в старости. Для этого необходимо определить, сколько денег вы хотите ежемесячно тратить, будучи пенсионером, умножить эту сумму на 12 (количество месяцев в году) и на количество лет, которое вы планируете прожить после выхода на пенсию. Если получившееся число разделить на количество лет, которые вы планируете работать до пенсии и на 12 (количество месяцев в году), то вы увидите, сколько необходимо откладывать каждый месяц.

Проблема в том, что оценка будет весьма приблизительная. Ведь мы не учли:

- рост заработной платы в течении жизни (это позволит откладывать больше со временем);
- изменение потребностей и непредвиденные ситуации (в какие-то периоды придется все деньги тратить на текущие нужды);
- возможность получить дополнительный доход от инвестирования накопленных средств (в этом случае можно откладывать меньше);
- инфляцию (реальная покупательная способность накопленных денег может сильно упасть ко времени выхода на пенсию, и в этом случае надо откладывать больше средств);
- нетрудовые доходы (наследство, средства жены или мужа, детей, все те суммы, которые можно будет распределить для увеличения ежемесячного потребления в старости).

Наконец, проблемой является определение количества лет, на протяжении которых будут сначала откладываться, а потом тратиться пенсионные накопления. Даже если ориентироваться на установленный государством пенсионный возраст (который может измениться), не исключено, что вы предпочтете работать и после выхода на пенсию. Но также возможен вариант, что придется воспользоваться сбережениями раньше. Не менее сложно определить, на сколько лет должно хватить накопленного.

Некоторые из перечисленных параметров можно учесть (но не предвидеть), если применить более сложную формулу.

Сложная математика жизненного цикла

Допустим, девятнадцатилетний студент третьего курса Василий рассчитывает после окончания вуза найти работу в сфере экономического анализа. Он рассчитывает получать 40 тысяч после окончания вуза и считает, что его заработная плата будет повышаться на 8% каждый год. Уровень инфляции в стране составляет 4%. Василий рассчитывает выйти на пенсию в 60 лет и прожить после этого еще 15 лет. Пенсию студент оценивает в 20 тысяч рублей с индексацией на 3% каждый год. При этом Василий также владеет доставшимся в наследство счетом в банке, на котором лежат 3 млн рублей. Сколько должен потреблять каждый год Василий, чтобы его богатство было равномерно распределено по оставшимся годам жизни (согласно гипотезе жизненного цикла)? Далее →

11.2.2. Как копить?

То, сколько денег вы накопите к старости, зависит не только от отложенных сумм, но и от способа их хранения.

Как можно копить деньги?

«Под матрасом»

Помимо очевидных рисков быть ограбленным, есть риск обесценения денег из-за инфляции. Даже при невысоком ее уровне ваши накопления будут таять, теряя покупательную способность . Истории также известны сюжеты про то, как менялись на другие или вообще отменялись отдельные купюры.

Павловская денежная реформа

22 января 1991 года в России началась денежная реформа, оставшаяся в народной памяти как павловская (по фамилии тогдашнего премьер-министра В.С. Павлова). В 21 час по московскому времени, когда все магазины и финансовые учреждения уже были закрыты, по телевидению было объявлено, что М.С. Горбачев подписал Указ об изъятии из обращения 50-ти и сторублевых купюр. Купюры можно было обменять на более мелкие, но только в течение трех дней и только в размере 1000 рублей на человека. Самые предприимчивые люди в ночь после оглашения указа бросились покупать железнодорожные и авиабилеты на длинные расстояния, чтобы через несколько дней сдать их. Целью реформы было изъятие у населения избыточной денежной массы, находившейся в наличном обращении и хотя бы частичное решение проблемы дефицита на товарном рынке. Эффект неожиданности позволил изъять из обращения 14 млрд рублей. Однако более значительным последствием реформы стала утрата доверия населения к Правительству. Далее →

Поэтому складывать деньги “под матрас” - крайний метод, когда остальные формы сбережений недоступны или более рискованны.

Сделать вклад в банке

Выгоды этого варианта очевидны: деньги не только сохраняются - их сумма растет. Однако и у этого варианта есть недостатки:

- низкий процент по депозиту может не перекрывать инфляции, и покупательная способность денег будет все равно сокращаться, хотя и медленнее, чем “под матрасом”;

Низкие и отрицательные процентные ставки

Центральный банк может снижать процентную ставку, чтобы стимулировать экономику страны. Более низкая процентная ставка позволяет населению и инвесторам брать больше кредитов, а значит, больше потреблять и инвестировать. Бизнесмены смогут расширить производство, а потребители - обеспечить спрос на товары. Такая стратегия обычно ведет к оживлению экономики в период кризиса и называется политикой дешевых денег. Далее →

- банки иногда разоряются, у них отзывают лицензии, и возместить потери (особенно при накоплении значительных сумм) можно лишь частично . В России действует система страхования вкладов, но при наступлении масштабного банковского кризиса денег Агентства по страхованию вкладов не хватит для удовлетворения всех претензий вкладчиков даже в пределах застрахованной суммы;
- срок даже самых длительных вкладов существенно меньше срока, на который большинство людей хотело бы положить деньги до выхода на пенсию. Банки пролонгируют вклады автоматически ограниченное количество раз. Это значит, что договор по вкладу надо будет перезаключать, и появится соблазн в один из этих периодов потратить отложенные деньги;
- есть вероятность стать жертвами банковского мошенничества .

Купить ценные бумаги

Этот способ довольно рискованный, ведь котировки акций и облигаций подвержены изменениям, порой сильным и внезапным. Сравнительно безрисковыми считаются государственные облигации. Именно в них рекомендуют вкладывать денежные средства, которые не хотелось бы потерять. Хотя аналитики также отмечают, что на длительных временных промежутках индексы рынков ценных бумаг растут, что делает возможным и долгосрочные вложения в акции надежных компаний. Подробнее о всех преимуществах и рисках вложения средств в акции и облигации - в главе “ Фондовый рынок ”.

Купить недвижимость

Приобретение и сдача в аренду жилья может также стать хорошим подспорьем в старости. Но надо учитывать, что ставка аренды может как расти, так и падать. За жильем надо следить и делать периодически ремонт. Наконец, стоимость жилья настолько высока, что может быть затруднительно собрать достаточную сумму на его покупку.

Купить валюту

Этот способ сравнительно доступен. Если вы больше доверяете денежным единицам другой страны, то покупать и откладывать иностранную валюту можно постепенно. Однако надо учитывать, что стоимость валюты зависит от благосостояния выпустившей ее страны. Иностранная валюта может обесцениться. Также было бы неплохо сделать вклад в иностранной валюте, чтобы сумма увеличилась. Но при этом необходимо сравнить процентные ставки по вкладам в национальной и в иностранной валюте. Подробнее про валюту - в главе “Валюта” .

Заключить договор со страховой компанией

Аналогом пенсионного обеспечения выступают программы страхования жизни. Договор заключается, как правило, на длительный срок - от пяти до 30 и более лет. В договоре указывается периодичность и сумма взносов. Далее условия могут разниться. По договору дожития застрахованному лицу будет выплачена вся накопленная сумма в случае, если он доживет до окончания действия договора. Есть страховые продукты, которые предполагают выплату при дожитии до конца действия договора не всей суммы сразу, а растягивание выплат во времени. Это может стать прибавкой к пенсии. Подробнее о страховании - в главе 10 .

Заключить договор с негосударственным пенсионным фондом

Если отчисления в государственные пенсионные фонды являются в большинстве стран обязательными, то в негосударственном пенсионном фонде можно накапливать деньги добровольно. При этом государственное регулирование деятельности таких фондов (например, определение видов ценных бумаг, в которые фонд может вкладывать перечисленные средства) позволяет снизить вероятность потери денег в долгосрочном периоде.

Участвовать в корпоративных пенсионных программах

Крупные компании также могут организовать для своих сотрудников фонд, в который перечисляются деньги в период работы и из которого выплачиваются деньги, когда сотрудник выходит на пенсию.

Раздел 11.3. Пенсия по старости в Российской Федерации

К содержанию

Глоссарий

обязательное пенсионное страхование

11.3.1. Государственное пенсионное обеспечение

Государственное пенсионное обеспечение

Пенсионная система в Российской Федерации состоит из трех уровней:

- государственное пенсионное обеспечение;
- обязательное пенсионное страхование;
- негосударственное пенсионное обеспечение.

Государственное пенсионное обеспечение основано на финансировании пенсий из федерального бюджета. Такие пенсии назначаются, например, военнослужащим, космонавтам, полицейским и сотрудникам других силовых ведомств. На государственное пенсионное обеспечение могут претендовать участники Великой отечественной войны, граждане, пострадавшие в результате радиационных или техногенных катастроф, другие категории граждан, которым правительственными решениями предоставляется такое право.

Частью государственного пенсионного обеспечения являются также социальные пенсии. Они выплачиваются гражданам, которые по какой-либо причине не проработали достаточное количество времени, чтобы получить страховой стаж , или количество пенсионных баллов достаточное для того, чтобы претендовать на страховую пенсию. Для получения социальной пенсии установлен более высокий пенсионный возраст (65 лет для женщин и 70 лет для мужчин с 2023 года с постепенным повышением с 60 лет и 65 лет соответственно с января 2019 года). В среднем социальная пенсия ниже, чем страховая. С 2021 г. после индексации (повышения, зависящего от темпов роста прожиточного минимума пенсионера в Российской Федерации за прошедший год), средняя по стране социальная пенсия выросла до 10 100 рублей в месяц. При этом пенсия не может быть ниже прожиточного минимума пенсионера в каждом регионе. Если у неработающего пенсионера за месяц сумма пенсий и доплат окажется меньше прожиточного минимума, ему будет установлена социальная доплата. По факту сумма может оказаться выше прожиточного минимума, поскольку индексация происходит после начисления доплаты. Величину прожиточного минимума в каждом субъекте федерации можно посмотреть здесь .

Основные положения о получателях и порядке начисления этого вида пенсий можно найти в законе «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» . Сейчас в России социальную пенсию получают около 4 миллионов человек.

11.3.2. Обязательное пенсионное страхование

В системе обязательного пенсионного страхования (подробнее о страховании в главе 10) формируются страховые пенсии и накопительные пенсии. Для получения права на страховую пенсию по старости необходимо выполнить 3 условия:

- достичь пенсионного возраста;
- накопить определенный страховой стаж;
- накопить определенное количество индивидуальных пенсионных коэффициентов (пенсионных баллов).

Все эти условия определяются Федеральным законом «О страховых пенсиях» .

Разберемся с этими положениями последовательно.

До 2019 года **пенсионный возраст** составлял у мужчин 60 лет, у женщин - 55 лет. Однако уже с 1 января 2019 года статья Закона «О страховых пенсиях» появилась в новой редакции. Пенсионный возраст для мужчин увеличен до 65 лет, для женщин до 60 лет. Повышение произойдет не единовременно: каждый год срок выхода на пенсию будет повышаться на 1 год (те, кто по старому законодательству имел право выйти на пенсию в 2019 и 2020 годах, смогут оформить выход на пенсию на полгода раньше новых сроков).

Зачем был повышен пенсионный возраст?

Этот вопрос вызвал массу дискуссий в период принятия соответствующих поправок к Закону «О страховых пенсиях». Основные доводы сторонников повышения пенсионного возраста: Далее →

Есть категории граждан, которые могут выйти на пенсию досрочно :

- Мужчины со страховым стажем 42 года и женщины со страховым стажем 37 лет (но не ранее возраста 60 и 55 лет соответственно);
- Мужчины и женщины, в трудовом стаже которых есть работа на особых территориях или в особых условиях – в районах Крайнего Севера, под землей, на воздушных, морских, речных судах (полный перечень) в статьях 30–31 Закона «О страховых пенсиях»).
- Многодетные матери (если детей трое – выход на пенсию происходит на 3 года раньше, если четверо – на четыре, если пять и более – в 50 лет).
- Родители ребенка-инвалида;
- Работники педагогической, медицинской и творческой сферы.

При этом есть дополнительные условия. Например, многодетным матерям надо не только родить детей, но и дорастить их до возраста 8 лет и иметь страховой стаж не менее 15 лет. Для выхода на пенсию представителям опасных профессий необходимо иметь

индивидуальный пенсионный коэффициент не менее 30. Тогда, например, мужчины, проработавшие на подземных работах, работах с вредными условиями труда и в горячих цехах не менее 10 лет и имеющие страховой стаж не менее 20 лет, могут выйти на пенсию в 50 лет. Женщины могут выйти на пенсию в 45 лет, но для этого им надо проработать в таких же условиях не менее 7,5 лет и иметь страховой стаж не менее 15 лет. А учителю необходимо иметь не менее 25 лет трудового стажа, чтобы выйти на пенсию досрочно.

Есть категории граждан, для которых повышение пенсионного возраста уже произошло. Для лиц, замещающих государственные должности Российской Федерации, субъектов федерации и муниципальные должности с 01.01.2017 действует повышенный пенсионный возраст, который ежегодно увеличивается на 6 месяцев до 65 лет для мужчин и 63 лет для женщин .

Страховой стаж – это периоды работы, за которые на зарплату работника начислялись и уплачивались страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации.

Как мы уже писали в главе «Доходы» параграф 3.2.1 , для того, чтобы страховой стаж учитывался, необходимо иметь СНИЛС (страховой номер индивидуального лицевого счета). СНИЛС появляется у каждого россиянина с рождения, и если раньше необходимо было получать его в виде пластиковой карточки, то с 01.04.2019 года его можно получить в форме бумажной распечатки или электронного документа из личного кабинета на сайте ПФР.

Также для учета страхового стажа необходимо оформить трудовой договор с работодателем и проследить, что работодатель уплачивает за вас взносы по пенсионному страхованию в Федеральную налоговую службу. Эти взносы сейчас составляют 22% от начисленной заработной платы (при страховой базе до 1 465 000 рублей; если вы заработали с начала года больше, далее до конца года взносы сокращаются до 10%). Некоторые работодатели платят страховые взносы по сниженному тарифу (перечень можно посмотреть в статье 427 НК РФ). За работников, занятых на вредных или опасных рабочих местах, работодатели выплачивают повышенные страховые взносы. Страховые взносы работодатель также должен уплачивать, если вы работаете по договору гражданско-правового характера и авторскому договору.

Индивидуальные предприниматели (а также нотариусы, адвокаты, фермеры) перечисляют страховые взносы за себя самостоятельно. На обязательное пенсионное страхование перечисляется фиксированная сумма 32 448 рубля, если годовой доход не превышает 300 000 рублей, если превышает, то дополнительно уплачивается 1% от суммы превышения. Граждане, регистрирующиеся как самозанятые, освобождены от страховых взносов в фонды обязательного страхования. Соответственно и страховой стаж у них не формируется. Если самозанятые хотят в старости получать страховую пенсию, они должны делать взносы самостоятельно, оформив заявление. Стоимость одного страхового года рассчитывается по формуле МРОТх0,22х12. В 2021 году она равна 32 448 рублей.

В страховой стаж включаются, прежде всего, периоды работ, которые выполнялись гражданами РФ на территории Российской Федерации. Также в страховой стаж засчитываются:

- период прохождения военной службы, а также другой приравненной к ней службы;
- период получения пособия по обязательному социальному страхованию в период временной нетрудоспособности;

- период ухода одного из родителей за каждым ребенком до достижения им возраста полутора лет, но не более шести лет в общей сложности;
- период получения пособия по безработице, период участия в оплачиваемых общественных работах и период переезда или переселения по направлению государственной службы занятости в другую местность для трудоустройства.

Полный перечень можно найти в статье 12 Закона «О страховых пенсиях».

Если периоды накладываются друг на друга, пенсионер вправе выбрать, по какому основанию будет учитываться страховой стаж. При подсчете страхового стажа после регистрации гражданина в качестве застрахованного в соответствии с Законом «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» [1] периоды подтверждаются на основании сведений персонифицированного учета.

Для выходящих на пенсию в 2020 году для получения страховой пенсии необходимо иметь как минимум 11 лет страхового стажа. К 2025 году минимальный требуемый страховой стаж достигнет 15 лет.

Индивидуальный пенсионный коэффициент – это параметр, отражающий в относительных единицах пенсионные права застрахованного лица на страховую пенсию. То есть вместо того, чтобы учитывать пенсию в рублях, правительство с 2015 года решило учитывать ее в индивидуальных пенсионных коэффициентах (или пенсионных баллах).

Если вам кажется, что пенсионные баллы были введены для того, чтобы окончательно запутать будущих пенсионеров, то это не совсем так. Вводились баллы для равномерной (пропорциональной) индексации пенсий. Предсказать точный уровень инфляции невозможно, поэтому ПФР пересчитывает все пенсионные отчисления в баллы, а Правительство назначает стоимость балла на год с учетом инфляции предыдущего года. Так стоимость пенсионного балла в 2015 году составляла 64,1 рубля. Именно по этой ставке были конвертированы все пенсионные отчисления, сформировавшиеся на индивидуальных счетах будущих пенсионеров до 2015 года. В 2021 году пенсионный балл стоит 98,86 рубля.

Количество пенсионных баллов зависит от уплаченных страховых взносов и страхового стажа. Для расчета пенсионных баллов есть пенсионные калькуляторы , например, на сайте ПФР. Но можно заняться расчетами самостоятельно.

Как рассчитать количество пенсионных баллов

Формула расчёта представляет собой дробь, числитель которой равен сумме ежегодных пенсионных отчислений гражданина, а знаменатель — сумме максимально возможных отчислений в текущем году. Далее →

Для получения страховой пенсии необходимо набрать минимальное количество пенсионных баллов. К 2021 году их должно быть не меньше 21. У выходящих на пенсию в 2025 году и позже совокупное количество баллов должно быть не меньше 30.

1. Федеральный закон от 1 апреля 1996 года N 27-ФЗ " Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования

Есть у баллов и максимум. Это количество баллов, которое можно заработать за год. В 2021 году максимум - 10 баллов. Таким образом, даже если ваша зарплата существенно больше, а значит и отчисления в пенсионный фонд больше, это нигде не будет учтено и не повлияет на размер вашей будущей пенсии.

Уменьшить количество баллов может также выбор варианта пенсионного обеспечения. Максимум баллов получает тот, кто выбрал только страховую пенсию. Теоретически все граждане, родившиеся после 1966 года, могут выбирать или только страховую или страховую и накопительную пенсию. В последнем случае на накопительную пенсию направляется 6% пенсионных отчислений и максимально можно набрать только 6,25 баллов за год. Практически же с 2014 года был введен «мораторий» и отчисления на накопительные пенсии «заморожены». С 2014 года по 2022 год независимо от выбора варианта пенсионного обеспечения в системе обязательного пенсионного страхования у всех граждан формируются пенсионные права только на страховую пенсию исходя из всей суммы начисленных страховых взносов. В связи с этим максимальное значение годового индивидуального пенсионного коэффициента одинаково для любого варианта формирования пенсии.

Количество пенсионных баллов можно увеличить. За каждый год отсрочки выхода на пенсию начисляются дополнительные пенсионные баллы. Если вы выйдете на пенсию на год позже пенсионного возраста, все ваши баллы умножатся на 1,07. Максимальный коэффициент увеличения можно получить, выйдя на пенсию через 10 лет после положенного срока: все баллы увеличиваются в 2,32 раза. Также дополнительные 1,8 баллов за год можно получить, служа по призыву в армии, ухаживая за ребенком, пенсионером старше 80 лет, инвалидом I группы. Но эти баллы можно получить только если до или после вы проработали хотя бы 1 день официально. Самый простой способ узнать сколько у вас пенсионных баллов – посмотреть выписку из лицевого счета, которую можно запросить на приёме в отделении Пенсионного фонда, в МФЦ, получить в личном кабинете ПФР или на портале Госуслуг. Также из выписки можно узнать страховой стаж и сумму пенсионных накоплений. Итак, мы узнали почти все необходимые параметры для расчета **страховой пенсии** по старости.

Формула для расчета выглядит так:

Страховая пенсия = сумма пенсионных баллов*стоимость пенсионного балла на дату назначения пенсии + фиксированная выплата. В этой формуле нам неизвестно только, что такое фиксированная выплата.

Фиксированная выплата также определяется в Законе «О страховых пенсиях». Это установленная законом в твердом размере сумма, которая гарантированно выплачивается к страховой пенсии (именно на эти выплаты идут 6%, перечисляемые работодателем). Фиксированная выплата ежегодно индексируется. В 2021 году она составляет 6044,48 рублей.

Всего страховую пенсию в России получает около 40 миллионов человек.

А что происходит с **накопительной частью пенсии** , сформированной до 2014 года?

Такие накопления были сформированы:

- у работающих граждан 1967 года рождения и моложе за счет того, что их работодатели уплачивали страховые взносы на финансирование накопительной пенсии;
- у граждан, направивших средства материнского (семейного) капитала на формирование пенсионных накоплений;
- у мужчин 1953–1966 года рождения и женщин 1957–1966 года рождения, в пользу которых в период с 2002 по 2004 год работодатели уплачивали страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии. С 2005 года эти отчисления были прекращены в связи с изменениями законодательства;
- у участников Программы государственного софинансирования пенсий (вступить в Программу государственного софинансирования формирования пенсионных накоплений можно было до 31 декабря 2014 года).

Порядок выплаты пенсионных накоплений установлен законом «О накопительной пенсии» [1] .

Есть три способа получения пенсионных накоплений: единовременно, в виде срочной и накопительной пенсии.

Пенсионные накопления могут быть выплачены единовременно гражданам:

- у которых размер накопительной пенсии 5% и менее от размера страховой пенсии по старости;
- получающим пенсию по государственному пенсионному обеспечению, которые при достижении пенсионного возраста не имеют права на страховую пенсию по старости (нет необходимого количества пенсионных баллов или необходимого страхового стажа).

Продолжительность срочной пенсионной выплаты определяет сам гражданин, но она не может быть меньше 10 лет. Назначается и выплачивается при возникновении права на страховую пенсию по старости тем, у кого есть для этого основания.

Накопительная пенсия назначается пожизненно и выплачивается ежемесячно. Ее размер с 2019 года рассчитывается исходя из ожидаемого периода выплаты – 21 год (252 месяца). Чтобы рассчитать ежемесячный размер выплаты, надо общую сумму пенсионных накоплений, учтенную в специальной части индивидуального лицевого счета застрахованного лица, по состоянию на день, с которого назначается выплата, разделить на 252 месяца.

Управлять пенсионными накоплениями , сформированными в рамках системы обязательного пенсионного страхования, может государственная управляющая компания, частные управляющие компании или негосударственные пенсионные фонды.

Государственная управляющая компания уполномочена Правительством РФ инвестировать пенсионные накопления граждан, сознательно выбравшим государственную компанию или не воспользовавшимся правом выбора частной управляющей компании или негосударственного пенсионного фонда «молчунов». Пенсионные накопления передаются ей в доверительное управление Пенсионным фондом РФ. Сейчас это Государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ».

1. Федеральный закон от 28 декабря 2013 года N 424-ФЗ

ВЭБ.РФ формирует два инвестиционных портфеля:

- инвестиционный портфель государственных ценных бумаг (состоит из государственных ценных бумаг РФ, облигаций российских эмитентов, гарантированных РФ, денежных средств в рублях и иностранной валюте);
- расширенный инвестиционный портфель (в него входят кроме перечисленных ценные бумаги субъектов РФ, ипотечные ценные бумаги, депозиты в рублях и иностранной валюте, ценные бумаги международных финансовых организаций).

Для выбора первого инвестиционного портфеля необходимо подать заявление в отделение ПФР. Если заявления нет, то пенсионные накопления будут инвестироваться в рамках второго портфеля.

Частные управляющие компании должны иметь лицензию на управление инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Для управления пенсионными накоплениями, сформированными в рамках системы обязательного пенсионного страхования, частная управляющая компания должна быть отобрана по конкурсу и заключить с ПФР договор доверительного управления. Частные управляющие компании также могут размещать пенсионные накопления граждан только в низкорисковые активы. Помимо перечисленных выше в инвестиционных портфелях ВЭБ.РФ это:

- акции российских акционерных обществ;
- паи индексных инвестиционных фондов (в государственных ценных бумагах иностранных государств, облигациях и акциях иностранных эмитентов);

Доходы от инвестирования средств пенсионных накоплений – дивиденды и проценты по ценным бумагам и банковским депозитам, другие виды доходов от операций по инвестированию средств пенсионных накоплений, отражаются на индивидуальном лицевом счете гражданина, увеличивая (при эффективном управлении) его пенсионные накопления.

Если вы хотите поменять НПФ, то есть 2 способа: срочный и досрочный. При срочном переходе - через 5 лет - в новый НПФ будет передано все, что лежит на инвестиционном счете, включая с учетом заработанного инвестиционного дохода. При досрочном переходе - через год - при переходе в новый НПФ инвестиционный доход будет потерян. А при убыточности прежнего НПФ, на соответствующую величину сократится и инвестиционный счет. За три года с 2015 по 2017 граждане, решившие перевести свои накопления из фонда в фонд потеряли около 100 млрд рублей инвестиционного дохода. Почти половину этой суммы составляют деньги “молчунов”, решивших перевести деньги из ПФР в НПФ.

11.3.3. Негосударственное пенсионное обеспечение

Граждане Российской Федерации могут дополнительно к государственной формировать еще одну пенсию. Для этого им надо заключить договор с негосударственным пенсионным фондом и делать туда добровольные отчисления. Деятельность негосударственных пенсионных фондов регулируется законом «О негосударственных пенсионных фондах» [1] .

1. Федеральный закон от 07 мая 1998 года N 75-ФЗ

На размер пенсии в рамках негосударственного обеспечения не влияет трудовой или страховой стаж. Пенсия зависит только от:

- размера взносов;
- периодичности и продолжительности взносов;
- эффективности инвестирования фондом ваших средств;
- выбранной пенсионной схемы (как долго вы планируете получать пенсию).

Еще одним преимуществом формирования негосударственной пенсии является возможность воспользоваться социальным налоговым вычетом. Согласно п.1 статьи 219 НК РФ при заключении с негосударственным пенсионным фондом договора в свою пользу или в пользу близких родственников сроком не менее 5 лет, можно получить вычет в размере 13% от уплаченного за год налога на доходы физических лиц (но не более чем от 120 000 рублей, т.е. максимальная сумма вычета составит 15 600 рублей).

Налогом не облагаются также суммы пенсий, выплачиваемых по договору негосударственного пенсионного обеспечения, заключенным гражданином в свою пользу (п.1 статьи 213.1 НК РФ).

Пенсионные накопления и инвестиционный доход могут быть переданы по наследству (по завещанию или по закону), не входят в состав совместно нажитого имущества (их не придется делить при разводе), на них не может быть обращено взыскание (их не могут забрать, например, при невозврате кредита).

Договор с негосударственным пенсионным фондом можно расторгнуть и получить выкупную сумму. При этом определяются сроки, по достижении которых возвращаются все суммы взносов или сумма взносов и инвестиционный доход. Также выкупной суммой называются средства, которые переводятся в другой негосударственный пенсионный фонд, если участник договора хочет сменить фонд. Однако без штрафов это также можно делать только раз в пять лет, в противном случае можно потерять инвестиционный доход, заработанный фондом за предыдущие годы.

Договор с негосударственным пенсионным фондом может заключить работодатель и делать отчисления в пользу своих работников самостоятельно. Такие пенсионные программы называются корпоративными.

Негосударственные пенсионные фонды обязаны предоставлять информацию о том, куда инвестируются средства участников договора. Принципы и возможные инструменты для размещения средств регулируются главой VI закона «О негосударственных пенсионных фондах» .

И все же учитывая, что заключение договора с негосударственным пенсионным фондом – это по сути долгосрочные инвестиции (как минимум на 5 лет), необходимо ответственно подойти к выбору фонда. Участники рынка в качестве ключевых выделяют следующие критерии :

- доходность инвестирования (на периоде 8–10 лет);
- возможная потеря инвестиционного дохода;

- наличие крупного акционера (например, крупного государственного банка или компании).

Также важными критериями являются информационная открытость фонда и предоставляемые сервисы (например, круглосуточная поддержка и онлайн обслуживание). Полезно посмотреть рейтинги негосударственных пенсионных фондов. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» предлагает рейтинг финансовой надежности НПФ . Информацию о деятельности НПФ, включая сведения о доходности инвестиций можно найти на сайте Центрального Банка .

Однако на данный момент нельзя говорить об однозначной правильности решения воспользоваться услугами негосударственных пенсионных фондов. Из обзора , подготовленного компанией “Пенсионные актуарные консультации” и саморегулируемой организацией Ассоциация НПФ, 20 НПФ, являвшихся на начало 2010 года крупнейшими по объему пенсионных накоплений, только один смог показать за 8 лет доходность выше среднегодовой инфляции. В среднем же фонды проиграли по доходности не только среднегодовой инфляции, но и доходности расширенного портфеля Внешэкономбанка. На промежутке в 5 лет уже треть НПФ смогла “обыграть” инфляцию, но только один показал результаты лучше, чем ВЭБ. Последние данные по доходности НПФ можно посмотреть здесь . Так в 3 квартале 2019 года с доходностью 13,1% лидировал НПФ “Сургутнефтегаз”.

Подведем итоги

К содержанию

Дополнительные материалы

К содержанию

Соборное уложение про помощь родных

Иногда для этого создавались специальные стимулы. Так, 9-я статья 16-й главы Соборного уложения царя Алексея Михайловича закрепляла право престарелых владельцев прожиточного поместья сдавать его близким родственникам (в том числе братьям и племянникам) на условиях пожизненного содержания стариков. В случае невыполнения условий владения прожиточным поместьем - например, ненадлежащим уходом за престарелым родственником - поместье возвращалось владельцу. http://pfr.pba.su/Content/Read/48 .

Богоугодные заведения при Петре I

В России времен Петра I государственные пенсии по старости полагались только гражданам, находившимся на государственной службе. Для остальных жителей Российской империи социальное обеспечение было связано с работой благотворительных, или так называемых богоугодных, заведений: домов призрения, сиротских приютов, а также специальных домов инвалидов для отставных военнослужащих низших чинов. Позднее вся система богоугодных

заведений перешла в подчинение вновь созданному Приказу общественного призрения. http://pfr.pba.su/Content/Read/209

Как это сделано в Китае

В Китае на сегодняшний день не все жители могут рассчитывать на помощь государства. Пенсию по старости с гарантией получают только люди, проработавшие не менее 15 лет на государственной службе или в промышленности. Предприятия перечисляют в государственный пенсионный фонд 11% заработка работника. В отдельных регионах Китая пенсии формируются на предприятиях. В этом случае сами сотрудники накапливают сбережения на будущую старость. В дальнейшем организация выплачивает им пенсии исходя из суммы, которая собралась за время работы. Интересно, что в сельской местности пенсии ввели только в 2009 году. И если в городе пенсия может составлять более тысячи юаней, то на селе - около ста юаней. Размер пенсий отличается по регионам, но если городские жители получают на пенсии минимум пятую часть от средней заработной платы в городе, то сельские жители - только десятую часть от средней заработной платы в селах региона. http://pensiya-lgoty.ru/pensionnaya-sistema-v-kitae/ .

Корпоративные пенсионные программы есть во многих развитых странах (например, в США, в Германии). Они позволяют увеличить сумму, получаемую пенсионером ежемесячно.

Нечуткие родственники

История дает нам примеры, когда нетрудоспособные люди не получали от родственников необходимой поддержки. Нежелание обеспечивать нетрудоспособных родственников, в том числе стариков, является, по мнению экономиста Стивена Ландсбурга, одной из причин преследования ведьм. Статистика показывает, что в некоторых регионах Европы и Азии количество ведьм и колдунов повышалось в неурожайные годы. При этом в дружбе с нечистой силой чаще всего обвиняли пожилых людей и детей - то есть тех, кто являлся “лишним ртом” в период голода. Ведьм могли выгнать из общины, что в те времена приводило к неизбежной смерти. https://knigogid.ru/books/773399-ekonomist-na-divane/toread

Справедливости ради стоит сказать, что не только снижением издержек семьи экономисты обосновывают “охоту на ведьм”. Есть версия, что люди также преследовали ведьм из жажды наживы. https://cyberleninka.ru/article/n/ohota-na-vedm-ekonomika-protiv-demonologii.pdf .

Старение населения в цифрах

Так, в Китае забота о родителях считалась основной обязанностью детей. После введения программы “Одна семья - один ребенок” содержание престарелых родственников оказалось непосильным бременем. Программа была отменена в январе 2016 года. Однако, по данным ООН, сейчас в Китае уже 13% населения в возрасте 65 лет и более. Старым считается население, если доля таких людей не менее 7%, а доля молодежи до 14 лет не более 30%.

Согласно исследованию специалистов Всемирного банка, в странах Европы и Центральной Азии доля людей в возрасте 65 лет и старше в 1950 году была 6%. В 2015 году таких людей стало уже 12%. А в 2050 году их доля может составить 21%. В абсолютных значениях в 2017 году в мире проживало 962 миллиона человек в возрасте 60 лет и старше, из них 137

миллионов человек - в возрасте 80 лет и старше. Доля людей в возрасте 60 лет и старше в Европе в 2017 году достигла 25%. А вот в Африке - всего 5%, но тенденции старения населения начались и на Африканском континенте. https://www.un.org/development/desa/publications/world-population-prospects-the-2017-revision.html .

И все же основной вклад в эту тенденцию вносит пока не увеличение продолжительности жизни, а снижение рождаемости. В половине стран Европы и Центральной Азии наблюдается сокращение населения. Прирост населения в странах региона происходит в основном за счет мигрантов. Интересно, что еще в 1970-х годах угрозой финансовому благополучию стран считали рост населения, связанный с увеличением рождаемости. https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/22018 .

Показатели старения населения

Обычно в исследованиях о старении населения используют показатель отношения людей в возрасте 65 лет и старше к количеству людей трудоспособного возраста (15 лет - 64 года). На сайте Департамента социально-экономической политики ООН можно найти интерактивные данные. Например, посмотреть, что в Европе в 1950 году на 100 человек в возрасте от 15 до 64 лет приходилось 12 людей старше 65 лет. В 2010 году эта цифра удвоилась. То есть в 2010 году на 100 человек трудоспособного возраста приходится уже 24 человека в возрасте 65 лет и старше. А в 2050 году, по прогнозам, таких будет уже 48 человек.

Однако надо иметь в виду, что для конкретных стран и временных периодов брать средние значения не совсем верно. Например, если мы примем во внимание, что пожилые люди сейчас могут дольше работать, а молодые люди начинают трудовой путь позже, то нам больше подойдет показатель отношения людей 70 лет и старше на 100 людей в возрасте 20–69 лет. В 2010 году этот показатель был равен 17, а в 2050 году ожидается, что он составит 36 человек.

Если рассчитывать нагрузку на пенсионную систему конкретной страны, то следует принимать во внимание пенсионный возраст (который может отличаться у мужчин и женщин, а также наступать раньше у людей определенных профессий) и возможность работающих людей пенсионного возраста получать пенсии в полном объеме. В России Федеральная служба государственной статистики (Росстат) рассчитывает демографическую нагрузку на население трудоспособного возраста в целом и отдельно со стороны лиц старше трудоспособного возраста. На 1 января 2020 года последняя составляла 443 человека на 1000 человек. За последние 10 лет эта цифра возросла на 4,2 процента и составила в 2017 году 25%. На сайте Росстата представлена информация не только в целом по стране, но и по отдельным округам и регионам.

По сравнению с представленными данными по Европе цифра в России оказывается сильно заниженной. Во-первых, у нас берется отношение не к трудоспособному, а ко всему населению, включая младенцев; во-вторых, показатель рассчитывается не на 100 человек, а как доля пенсионеров от общего количества, включая пенсионеров.

Чья пенсионная система лучше

Австралийский центр финансовых исследований рассчитывает Глобальный пенсионный индекс, ранжируя 39 стран. При формировании индекса специалисты из Мельбурна учитывают адекватность и устойчивость пенсионной системы, ее интегрированность в систему государственного регулирования. Для устойчивости пенсионной системы необходимо, чтобы как минимум 70% работников имели частные пенсионные планы; средства пенсионного фонда превышали 100% ВВП; 70% людей в возрасте от 55 до 64 лет продолжали трудиться. Пенсионная система считается адекватной, если минимальная пенсия предоставляется только самым нуждающимся старикам; большинство пенсионеров получают пенсионные выплаты в размере 65% от среднего заработка; не менее 60% пенсионных выплат обеспечиваются потоком доходов. Государственное регулирование должно прежде всего касаться индивидуальных пенсионных счетов, в том числе раскрытия информации по ним.

Специалисты из Мельбурна не выявили страну с идеальной пенсионной системой. Самой адекватной была признана пенсионная система Нидерландов, самой устойчивой - Дании. Лучшая интегрированность в процессы регулирования у пенсионной системы Финляндии. А в общем зачете первое и второе место поделили Дания и Нидерланды (https://www.mercer.com).

Пенсионный возраст в разных странах

Впервые пенсия по старости была введена в Германии в 1889 году. Право на пенсионное обеспечение получали люди, работавшие по найму, при достижении возраста 70 лет. Программу нельзя было назвать очень обременительной для бюджета, поскольку доживали до этого возраста немногие (средняя продолжительность жизни фабричных рабочих составляла на два десятилетия меньше). Довольно скоро пенсионный возраст был снижен до 65 лет.

Сейчас благодаря повышению качества жизни и медицинским достижениям пожилые люди дольше остаются в хорошей физической форме и здравом уме. В этой связи в некоторых странах, например, в Японии опять начали говорить о повышении пенсионного возраста до 70 лет.

Во многих странах мира на пенсию выходят в возрасте от 60 до 67 лет. Он может быть одинаковым или разным для мужчин и женщин. Данные о возрасте выхода на пенсию постоятнно обновляются, так как в ряде стран начаты реформы по повышению пенсионного возраста. В перечисленных странах не делают различий между мужчинами и женщинами. Среди стран, в которых также установлен одинаковый пенсионный возраст для мужчин и женщин, - Франция (60 лет), Венгрия (62 года), Армения (63 года), Исландия и Норвегия (67 лет), Япония (70 лет).

Во многих странах пенсионный возраст для женщин и мужчин отличается. Это Австрия, Великобритания, Израиль, Польша, Швейцария. Разница может составлять пять лет или быть всего в один год, как на Мальте.

В России возраст выхода на пенсию для женщин и мужчин также отличается. До недавнего времени для мужчин это было 60 лет, для женщин - 55 лет. Этот возраст для получения пенсии по старости был установлен в СССР в 1932 году. Во многих странах сегодня повышают или планируют повысить пенсионный возраст с целью обеспечить более сбалансированный бюджет пенсионного фонда. Федеральным законом Российской Федерации от 3 октября 2018 года пенсионный возраст мужчин был поднят до 65 лет, а женщин - до 60 лет.

Повышение пенсионного возраста выглядит очень привлекательным, особенно в условиях распределительной пенсионной системы. При повышении возраста выхода на пенсию можно существенно снизить нагрузку на работающее население и сократить общую сумму выплат. Если же средств пенсионного фонда не хватает, то таким образом можно сократить дотации из бюджета. Вспомним, что в 2017 году в мире проживало 962 миллиона человек в возрасте 60 лет и старше, из них всего 137 миллионов человек - в возрасте 80 лет и старше. Пока ни одна страна не планирует поднять возраст выхода на пенсию до 80 лет, но, согласитесь, экономия была бы колоссальная.

Сколько отчисляют на пенсии в разных странах

Практически во всех странах существует минимальная страховая, социальная или базовая пенсия. Ее можно получить, делая отчисления с заработной платы в государственный пенсионный фонд. В Китае пенсионные отчисления составляют 11% от заработной платы (8% платит работник, 3% - работодатель). В Германии отчисления делятся поровну между работником и работодателем и вместе составляют 19% от заработной платы. Во Франции на базовую пенсию могут претендовать отчислявшие 16,35% от заработной платы в пенсионный фонд. Для получения социальной пенсии в США необходимо платить 15,3% с заработной платы, работодатель перечисляет половину суммы. В Израиле для получения социальной пенсии надо перечислять от 6,95 до 18,5% заработной платы в Ведомство национального страхования. В России отчисления в пенсионный фонд составляют 22% от заработной платы, и осуществляет их работодатель (ставка для доходов свыше 1 150 000 рублей в год снижается до 10%). http://pensia-expert.ru

Сложная математика жизненного цикла

Допустим, девятнадцатилетний студент третьего курса Василий рассчитывает после окончания вуза найти работу в сфере экономического анализа. Он рассчитывает получать 40 тысяч после окончания вуза и считает, что его заработная плата будет повышаться на 8% каждый год. Уровень инфляции в стране составляет 4%. Василий рассчитывает выйти на пенсию в 60 лет и прожить после этого еще 15 лет. Пенсию студент оценивает в 20 тысяч рублей с индексацией на 3% каждый год. При этом Василий также владеет доставшимся в наследство счетом в банке, на котором лежат 3 млн рублей. Сколько должен потреблять каждый год Василий, чтобы его богатство было равномерно распределено по оставшимся годам жизни (согласно гипотезе жизненного цикла)?

Доход Василия за первый год работы составит

$$Y_{L_1} = 40000 \times 0,87 \times 12 = 417600 \text{рублей}.$$

Тогда за 40 лет, оставшихся Василию до выхода на пенсию, с учетом реального роста зарплаты на 8%-4%=4% (номинальный рост за вычетом инфляции) он успеет заработать

$$\frac{417600 \times [(1,04)^{40} - 1]}{1,04 - 1} = 32682655 \text{рублей}.$$

Объем пенсионных выплат, которые успеет получить Василий, составит

$$\frac{20000 \times 12 \times [(1,03)^{15} - 1]}{1,03 - 1} = 4463739 \text{рублей}.$$

Таким образом, совокупный доход Василия за всю жизнь составит 37 146 394 рублей. Этот доход должен быть равномерно распределен между 56 годами жизни (с учетом последнего года обучения в институте) - ежемесячный уровень трат составит 55 277 рублей. Кроме того, Василий равномерно расходует унаследованное богатство - по 4464 рубля в месяц. В месяц в среднем Василий может тратить 59 741 рубль. То есть, согласно модели, при неизменности всех ее параметров, первые годы Василий должен, очевидно, более интенсивно пользоваться полученным наследством, в середине жизни откладывать лишние деньги, а в конце пользоваться накоплениями как дополнением к пенсии.

Павловская денежная реформа

22 января 1991 года в России началась денежная реформа, оставшаяся в народной памяти как павловская (по фамилии тогдашнего премьер-министра В.С. Павлова). В 21 час по московскому времени, когда все магазины и финансовые учреждения уже были закрыты, по телевидению было объявлено, что М.С. Горбачев подписал Указ об изъятии из обращения 50-ти и сторублевых купюр. Купюры можно было обменять на более мелкие, но только в течение трех дней и только в размере 1000 рублей на человека. Самые предприимчивые люди в ночь после оглашения указа бросились покупать железнодорожные и авиабилеты на длинные расстояния, чтобы через несколько дней сдать их. Целью реформы было изъятие у населения избыточной денежной массы, находившейся в наличном обращении и хотя бы частичное решение проблемы дефицита на товарном рынке. Эффект неожиданности позволил изъять из обращения 14 млрд рублей. Однако более значительным последствием реформы стала утрата доверия населения к Правительству.

Пенсии до и после Петра I

Однако и в более ранние периоды пенсии фактически существовали в форме сословных привилегий и касались прежде всего служилых людей.

В древнерусских письменных источниках можно найти сведения о том, что воеводы славянских дружин заботились о приюте и пропитании своих подчиненных в старости. Развитие этой практики было реализовано через “кормления” для лиц высокого социального статуса. А в 1556 году были введены нормы доходов с земельных наделов и денежное жалование служилым людям. Этот доход не был в прямом смысле пенсионной выплатой, но, являясь пожизненным, фактически обеспечивал людей и в старости. Иван Грозный принял “Указ о размере московских поместий, положенных разных чинов людям”, который упорядочил выдачу прожиточных поместий. Так в России начала действовать государственная система распределения натуральных привилегий. Жалованные грамоты на

право владения поместьями выдавались за ратные подвиги, личную преданность или особое рвение на царской и военной службе. Важно, что после смерти человека, которому было пожаловано поместье, оно доставалось семье умершего. В 16-й главе Соборного уложения царя Алексея Михайловича устанавливаются нормы попечительства над семьей помещика, который покинул службу по старости или по болезни. http://pfr.pba.su/Content/Read/48

В начале XVIII века поместное и вотчинное землевладение вытесняется денежными формами жалования, которое получали прежде всего военные и гражданские чины. При Петре II нормы Морского устава были распространены на вдов и сирот иностранных офицеров. Финансировались выплаты за счет вычетов из жалования самих офицеров или за счет экономии средств, выделяемых армейским формированиям.

В период царствования Анны Иоанновны право на пенсионное обеспечение было распространено на служащих Академии навигационных наук и работников-мастеровых Сестрорецкого завода под Петербургом, работавших на нужды российского флота. Но расходы на пенсии в этом случае покрывались за счет учреждений. Императрица Елизавета Петровна распространила нормы Морского устава на сухопутные войска.

Многократно возросли расходы на пенсии в годы правления Екатерины II. Были введены пенсии за выслугу лет (для морских офицеров - 32 года, для гражданских чинов - 35 лет). назначение пенсий военным и гражданским лицам было строго индивидуальным. Перечень пенсионеров, претендующих на получение казенных пособий, определялся императрицей и был ограниченным по численности. Тем, кто не попал в список, приходилось ждать, пока в нем освободится место. Рост расходов на пенсионное обеспечение продолжился и при Павле I. Уже к концу XVIII века пенсии из казны получало подавляющее большинство военных и служащих государственных учреждений. При Александре I на пенсии могли претендовать также оружейные мастеровые, служащие ведомства путей сообщения и других отраслей, обеспечивающих нужды армии. http://pfr.pba.su/Content/Read/209

Реформа пенсионной системы при Николае I

По “Уставу о пенсиях и единовременных пособиях государственным (военным и гражданским) служащим”, все суммы пенсионного капитала (включая дополнительные доходы на капитал) передавались в Государственное казначейство.

Устав предусматривал производство определенных вычетов, которые служили пополнению пенсионного капитала казны. К ним относились, в частности, отчисления с окладов жалования гражданских чиновников, отчисления с пенсий, вычеты со всех “столовых денег”. При недостатке этих сумм указ предписывал дополнять их из общих сумм Государственного казначейства.

Суммы на выплаты пенсий и пособий “всем лицам, внесенным в Государственную книгу” (реестр пенсионеров), отчислялись из общих доходов казны, но в рамках ежегодной сметы ассигнований на пенсионные расходы. Второй источник пополнения пенсионного фонда казначейства составляли пенсионные отчисления ведомств и учреждений (средства, “накопившиеся по разным местам на производство пенсий и пособий”). Рассчитывались пенсии не из жалования, а по разряду чина за последние годы службы.

Вторая реформа Николая I была обусловлена нехваткой средств для выплаты пенсий. В 1853 году была введена проверка нуждаемости пенсионеров, срок выслуги лет вновь поднят до 35 лет (интересно, что в выслугу лет в отношении пенсии засчитывалось время нахождения служащих чиновников по болезни в доме умалишенных, а также в плену), право на досрочную пенсию отменялось везде, кроме ведомств горного и таможенного дела, пенсии определялись по разряду занимаемого чина последние за пять лет, а не три, как ранее. http://pfr.pba.su/Content/Read/239 .

Основные положения закона "О государственных пенсиях" в СССР

Пенсионное обеспечение в Советском государстве осуществляется полностью за счет государственных и бюджетных средств.

- Выплата пенсий обеспечивается государством за счет средств, ежегодно ассигнуемых по государственному бюджету СССР, в том числе средств по бюджету государственного социального страхования, образуемых из взносов предприятий, учреждений и организаций без каких-либо вычетов из заработной платы (ставка отчислений составляла 4–12% в зависимости от сферы деятельности).
- Право на государственную пенсию имеют рабочие и служащие, военнослужащие, учащиеся.
- Пенсии не облагаются налогами.
- Право на пенсию имеют мужчины по достижении 60 лет при стаже работы не менее 25 лет, женщины по достижении возраста 55 лет при стаже работы 20 лет (впоследствии будут введены положения о повышении пенсий при непрерывном стаже работы на одном рабочем месте), если стажа недостаточно, то пенсия пропорционально сокращается.
- Право досрочного выхода на пенсию имеют рабочие горячих цехов, вредных производств, работницы текстильной промышленности, женщины-трактористы, матери пятерых и более детей и некоторые другие категории граждан.
- Пенсии устанавливаются в размере от 50 до 120 рублей в зависимости от размера заработной платы (среднемесячного заработка) за последние 12 месяцев или пяти лет из последних 10 лет работы.

Особенности страхового пенсионного обеспечения до революции

Обязательное социальное страхование распространялось только на предприятия с численностью не менее двадцати рабочих при наличии двигателя (парового или электрического) и тридцати рабочих при отсутствии двигателя.

Это составило 1/50 часть населения страны. Учитывая, что к началу XX века почти половину населения составляли сельские жители, которые оставались без пенсий до 60-х годов XX века, пенсионное обеспечение охватывало менее 1/3 населения Российской империи. Для назначения пенсий служащим низших чинов нередко требовалось доказать, что к моменту достижения пенсионного возраста чиновник не будет иметь другой возможности содержать семью, кроме пенсионного пособия. Пенсионное право утрачивалось при пострижении в

монашество. Размер пенсий для государственных служащих был установлен соответственно уровню чина, для этого все должности были разделены на девять разрядов. Пенсии военнослужащим выплачивались из Государственного казначейства и инвалидного капитала. Срок выслуги у гражданских чинов составлял 35 лет, у военных - 25 лет. Также срок выслуги у офицеров сокращался по мере удаленности места службы, время службы в действующей армии засчитывалось вдвойне. http://pfr.pba.su/Content/Read/271 .

Основные положения закона "О пенсиях и пособиях членам колхозов"

Закон предусматривал, в частности, следующее:

- выплата пенсий и пособий обеспечивается за счет средств колхозов и государства без каких-либо вычетов из доходов членов колхозов;
- для выплаты пенсий и пособий образуется централизованный союзный фонд социального обеспечения колхозников за счет отчислений от доходов колхозов и ежегодных ассигнований по государственному бюджету СССР;
- сроки выхода на пенсию и требования к стажу соответствуют условиям для рабочих и служащих, но досрочный выход на пенсию предусмотрен только для женщин, родивших пять и более детей;
- размер пенсии минимум 12, максимум 102 рубля, пенсия могла быть увеличена из средств колхоза;
- предусмотрено пособие женщинам по беременности и родам (до и после родов - отпуск по 56 дней). http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ESU&n=17963#0 .

Основные положения закона "О государственных пенсиях в РСФСР"

Размер пенсии устанавливался в зависимости от среднемесячного заработка на протяжении 24 месяцев перед выходом на пенсию или 60 месяцев непрерывной работы в любой период трудовой деятельности.

- Права на получение пенсии по старости оставались неизменными, а ее размер зависел от трудового заработка (55% от заработка плюс по 1% за каждый дополнительный год трудового стажа).
- Минимальный размер пенсии устанавливался на уровне прожиточного минимума, максимальный размер пенсии не мог быть выше трех минимальных.
- Сохранялись льготы на права получения пенсии досрочно.
- Была сформирована особая категория пенсий “за выслугу лет”: на пенсию можно было выйти, отработав определенное количество лет, до достижения пенсионного возраста.
- Появилось деление пенсий на трудовые и социальные, для тех, кто не имел по каким-либо причинам права на пенсию в связи с трудовой и иной общественно полезной деятельностью. Социальную пенсию по старости мужчины получали с 65, а женщины - с 60 лет.
- Поощрялась работа после достижения пенсионного возраста: за каждый отработанный год пенсия увеличивалась на 10%.

- Развитие бартерных отношений отразилось в появлении статьи о том, что натуральная часть заработка оценивается по государственным розничным ценам того периода, когда производилась оплата труда. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28/ .

Пенсионный фонд Российской Федерации

Пенсионный фонд РСФСР был образован согласно постановлению Верховного Совета РСФСР от 22 декабря 1990 года.

Пенсионный фонд появился как самостоятельное кредитно-финансовое учреждение РСФСР. Он также, как и его денежные средства, объявлялся государственной собственностью Российской Федерации. Денежные средства ПФР не входили в состав бюджетов, других фондов и изъятию не подлежали.

Фонд формировался из:

- страховых взносов предприятий и организаций;
- страховых взносов граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, в том числе фермеров;
- страховых взносов работающих граждан;
- ассигнований из государственного бюджета СССР.

Страховой тариф устанавливался на 1991 год: для предприятий и организаций - в размере 26% по отношению к начисленной оплате труда (из них 20,6% направлялось в Пенсионный фонд РСФСР и 5,4% - в Фонд социального страхования РСФСР.); для граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, - в размере 5% их дохода. Страховые взносы работающих граждан составляли 1% от заработка. Впоследствии процент страховых отчислений неоднократно менялся, но система поступления страховых взносов в Пенсионный фонд от работодателей и отдельных граждан существует и сейчас. Только с 1 января 2017 года обязанность по сбору страховых взносов была возложена на Федеральную налоговую службу. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113245/ .

Закон "Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе государственного пенсионного страхования"

Закон был принят 1 апреля 1996 года. В нем определяются цели персонифицированного учета страховых взносов:

- создание условий для назначения пенсий в соответствии с результатами труда каждого застрахованного лица;
- обеспечение достоверности сведений о стаже и заработке, определяющих размер пенсии при ее назначении;
- развитие заинтересованности застрахованных лиц в уплате страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации;
- создание условий для контроля за уплатой страховых взносов застрахованными лицами;

- упрощение порядка и ускорение процедуры назначения государственных трудовых пенсий застрахованным лицам.

Пенсионный фонд Российской Федерации открывает индивидуальный лицевой счет с постоянным страховым номером на каждое застрахованное лицо (работника, за которого работодатель делает отчисления в Пенсионный фонд).

Помимо стандартных сведений о застрахованном лице, в счете указываются периоды трудовой деятельности, размер заработной платы или доходов, на которые начислены страховые взносы.

Каждый застрахованный получает страховое свидетельство государственного (позже переименованного в обязательное) пенсионного страхования. Устраивающийся на работу должен предъявить его работодателю, а индивидуальный предприниматель - при регистрации.

Сведения о застрахованных лицах представляются плательщиками страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации (работодателями обо всех лицах, работающих у них по трудовому договору; либо самими гражданами, если они уплачивают взносы в Пенсионный фонд самостоятельно). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9839/ .

Закон "О трудовых пенсиях в Российской Федерации"

Закон был принят 17 декабря 2001 года. Право на трудовую пенсию получали граждане, застрахованные государственном Пенсионном фонде.

В трудовой пенсии по старости начали выделять базовую, страховую и накопительную часть. Право на трудовую пенсию по старости по-прежнему получали мужчины, достигшие возраста 60 лет, и женщины, достигшие возраста 55 лет. Но теперь она могла быть назначена только при наличии как минимум пяти лет страхового стажа. Страховой стаж - это период, в течение которого уплачивались страховые взносы в Пенсионный фонд РФ. Страховой стаж мог быть увеличен, например на период прохождения воинской службы или ухода за ребенком. Гражданам, не имеющим права на трудовую пенсию, устанавливалась социальная пенсия (по закону “О государственных пенсиях в РФ”).

Базовая часть трудовой пенсии устанавливалась как фиксированная сумма в рублях и затем индексировалась в соответствии с темпами роста инфляции. Впоследствии базовая часть трудовой пенсии перестала рассматриваться как самостоятельная и была включена в страховую. Размер базовой часть мог быть увеличен или уменьшен в зависимости от выработки необходимого стажа (30 лет для мужчин и 25 лет для женщин).

Страховая часть трудовой пенсии рассчитывалась по формуле: сумму расчетного пенсионного капитала надо было поделить на количество месяцев ожидаемой выплаты пенсии. Расчетный капитал - общая сумма страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации за застрахованное лицо. Ожидаемые выплаты на 1 января 2002 года устанавливались сроком в 12 лет. Затем предполагалось постепенное увеличение срока до 19 лет (228 месяцев).

Страховая часть пенсии также индексировалась, но по более сложной формуле.

Накопительная часть трудовой пенсии также рассчитывалась на основании формулы: сумму пенсионных накоплений, учтенных в специальной части индивидуального лицевого счета, разделить на количество месяцев ожидаемой выплаты пенсии.

Накопительная часть пенсии индексировалась с учетом доходов от инвестирования средств пенсионных накоплений.

В законе также есть статьи, регулирующие досрочный выход на пенсию, перерасчет пенсий. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34443/

Закон "Об обязательном пенсионном страховании"

Закон “Об обязательном пенсионном страховании” был принят 15 декабря 2001 года. В нем определялось, что страховщиками по обязательному пенсионному страхованию мог быть не только Пенсионный фонд Российской Федерации, но и негосударственные пенсионные фонды (закон о которых был принят в 1998 году).

Обязательное страховое обеспечение состояло из страховой и накопительной части трудовой пенсии по старости.

Также предполагалось выплачивать базовую часть трудовой пенсии за счет сумм единого социального налога (взноса), который перечислялся в федеральный бюджет, а страховую и накопительную части трудовой пенсии - за счет средств бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации. При этом финансирование выплаты накопительной части трудовой пенсии - за счет сумм, учтенных в специальной части индивидуального лицевого счета застрахованного лица.

Законом устанавливался тариф страхового взноса. Он зависел от года рождения застрахованных и базы для начисления взносов (доходов застрахованного). При росте дохода тариф снижался. Взносы распределялись между страховой и накопительной частью трудовой пенсии. Если нарушался порядок уплаты взносов, начислялись пени и штрафы.

Начиная с 1 января 2004 года застрахованные могли отказаться от получения накопительной части трудовой пенсии из Пенсионного фонда Российской Федерации и передать свои накопления, учтенные в специальной части индивидуального лицевого счета, в выбранный ими негосударственный пенсионный фонд.

В дальнейшем в законе появилось понятие солидарной и индивидуальной части тарифа страховых взносов. Солидарная часть - это взносы, которые направляются в общий фонд для фиксированной выплаты к страховой пенсии. Индивидуальная часть взносов учитывается на индивидуальном лицевом счете застрахованного для определения размеров страховой и накопительной пенсии. Таким образом, в 2012–2013 годах страховые взносы шли на солидарную, индивидуальную и накопительную части.

С 2014 года застрахованные могли выбрать вариант пенсионного обеспечения 0,0 или 6,0. Первый означал, что взносы идут только на страховую часть трудовой пенсии, второй - что 6% по-прежнему поступает на накопительную часть пенсии.

Для тех, кто до 31 декабря 2015 года заключил договор об обязательном пенсионном страховании и обратился с заявлением о переходе в негосударственный пенсионный фонд либо с заявлением о выборе инвестиционного портфеля управляющей компании,

расширенного инвестиционного портфеля государственной управляющей компании или инвестиционного портфеля государственных ценных бумаг государственной управляющей компании, устанавливался вариант пенсионного обеспечения, предусматривающий направление на финансирование накопительной пенсии 6% индивидуальной части тарифа страхового взноса.

Закон "О негосударственных пенсионных фондах"

Закон был принят 7 мая 1998 года. Негосударственный пенсионный фонд в нем определялся как особая форма некоммерческой организации социального обеспечения, которая занималась только негосударственным пенсионным обеспечением участников фонда. Фонд аккумулировал пенсионные взносы и выплачивал негосударственные пенсии участникам.

Договор с фондом заключал вкладчик, который перечислял пенсионные взносы на пенсионный счет участника фонда. Участнику впоследствии выплачивалась пенсия, исходя из размера пенсионных накоплений участника.

Все взносы составляли резерв пенсионного фонда. Управляющая компания должна была заключать договор с пенсионным фондом на управление его резервами. Фонд и управляющая компания должны были обязательно иметь лицензии.

На что обращать внимание при выборе НПФ

Год создания фонда. Если НПФ успешно пережил два финансовых кризиса – в 1998 и 2008 годах (то есть он не моложе 1998 года), то велика вероятность, что он будет устойчив к неблагоприятным экономическим условиям и в дальнейшем.

Учредители фонда. Наибольшего доверия заслуживают НПФ, созданные крупными промышленными предприятиями, реально работающими в теплоэнергетике, добывающей промышленности, транспорте, или крупным банком. Они более надежны, чем НПФ, учрежденные группой малоизвестных компаний или частным лицом. Необходимую информацию об учредителях НПФ можно получить в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ), используя бесплатный сервис “Проверь себя и контрагента”, размещенный на сайте ФНС России (www.nalog.ru).

Позиция в независимом рейтинге НПФ от авторитетного источника. Такие качественные рейтинги составляются на основе объективных показателей: доходности накоплений, занимаемой фондом доли на рынке и т.п., поэтому именно по рейтингу можно оценить степень надежности фонда. Обозначается надежность НПФ (аналогично банкам и даже странам), латинскими буквами, где литере А соответствует наибольшая степень надежности. Рейтинги формируются рейтинговыми агентствами – например, “RAEX” составляет ежегодные рейтинги НПФ с 2004 года. Методика составления согласована агентством с профессиональным сообществом (НП НАПФ). Например, по классификации RAEX – от А до А++. НПФ, которые не получают высокий рейтинг надежности А, в рейтинг не попадают,.

Открытость фонда. Есть обязательные требования законодательства (ст. 35.1 Федерального Закона от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ “О негосударственных пенсионных фондах”), к информации, которая располагается на официальном сайте НПФ:

- наименование и номер лицензии фонда, фирменное наименование управляющей компании (управляющих компаний), специализированного депозитария фонда и номера их лицензий;
- место нахождения фонда и его подразделений;
- бухгалтерская (финансовая) отчетность фонда, аудиторское заключение;
- результаты инвестирования пенсионных резервов;
- результаты инвестирования пенсионных накоплений;
- количество вкладчиков и участников фонда, а также участников фонда, получающих из фонда негосударственную пенсию;
- количество застрахованных лиц, осуществляющих формирование своих пенсионных накоплений в фонде.

Кроме этих обязательных сведений на сайте может размещаться иная полезная для потребителей информация. Например, на сайте может работать форум или размещаться история создания НПФ.

Репутация фонда. При выборе НПФ необходимо обращать внимание на отзывы его клиентов, но не на сайте самого фонда (в их достоверности можно усомниться). Существует достаточно сайтов, специализирующихся на размещении объективных отзывов пользователей. Если о фонде вообще нет отзывов, значит, на рынке НПФ – новичок.

Доходность управления накоплениями сама по себе не является критерием – важно сравнивать фонды между собой и на относительно больших отрезках времени, от 5 лет.

Социальное страхование рабочих

Обязательное социальное страхование распространялось только на предприятия с численностью не менее двадцати рабочих - при наличии двигателя (парового или электрического), и тридцати рабочих - при отсутствии двигателя. Это составило 1/50 часть населения страны. Учитывая, что к началу 20 века почти половину населения составляли сельские жители, которые оставались без пенсий до 60-х годов 20 века, пенсионное обеспечение охватывало менее 1/3 населения Российской империи. Для назначения пенсий служащим низших чинов нередко требовалось доказать, что к моменту достижения пенсионного возраста чиновник не будет иметь другой возможности содержать семью, кроме пенсионного пособия. Пенсионное право утрачивалось при пострижении в монашество. Размер пенсий для государственных служащих был установлен соответственно уровню чина, для этого все должности были разделены на 9 разрядов. Пенсии военнослужащим выплачивались из Государственного казначейства и инвалидного капитала. Срок выслуги у гражданских чинов составлял 35 лет, у военных 25 лет. Также срок выслуги у офицеров сокращался по мере удаленности места службы, время службы в действующей армии засчитывалось вдвойне. http://pfr.pba.su/Content/Read/271

Зачем был повышен пенсионный возраст?

Этот вопрос вызвал массу дискуссий в период принятия соответствующих поправок к Закону «О страховых пенсиях». Основные доводы сторонников повышения пенсионного возраста:

- бюджет Пенсионного фонда РФ сводится с дефицитом . В 2019 году доходы Фонда составят 8,612 трлн рублей, расходы - 8,635 трлн рублей. Дефицит бюджета Фонда в 2019 году составит 23 млрд рублей, в 2020 году - 21,9 млрд рублей, а в 2021 году - 33,8 млрд рублей. Выпадающие доходы бюджета ПФР компенсируются за счет межбюджетных трансфертов;
- действующая в стране распределительная пенсионная система чувствительна к демографическим факторам. Снижение рождаемости в России в 1990-е годы при снижении смертности усугубило ситуацию с соотношением работающих граждан, за которых делаются отчисления в Пенсионный фонд и пенсионеров, которым необходимо выплачивать оттуда пенсии. Дефицит средств Фонда увеличивается. Эту проблему можно решать разными путями, например, сокращать пенсии (но они и так невелики) или увеличивать отчисления в Пенсионный фонд (но это может стимулировать работодателей уходить «в тень», выплачивать заработную плату в конвертах) или повысить пенсионный возраст;
- в России даже после повышения возраста выхода на пенсию, он останется одним из самых низких в мире.

Противники повышения пенсионного возраста также приводят аргументированные доводы:

- деньги Пенсионного фонда и федерального бюджета расходуются неэффективно. Можно провести улучшения , позволяющие сократить или компенсировать дефицит бюджета Пенсионного фонда без ущемления прав пенсионеров;
- постоянные изменения “правил игры” подрывают доверие к пенсионной системе государства;
- в России низкая ожидаемая продолжительность жизни. По данным Федеральной службы государственной статистики, у мужчин, родившихся в 2000 году ожидаемая продолжительность жизни составит 59,3 года, у женщин – 72,26 года. Хотя если смотреть на показатель остаточной продолжительности жизни , то для мужчин 65 лет он равен 13,4 года, а для женщин 63 лет - 19,2 года.
- государство платит пенсии не только по старости, но и по инвалидности. Качество жизни, экология, уровень медицины в России таковы, что люди, которые раньше выходили на пенсию по старости, в дальнейшем тоже будут становиться пенсионерами в том же возрасте или раньше, но по инвалидности;
- более поздний выход на пенсию повысит уровень безработицы как среди пожилого населения, так и среди молодежи. Помимо простого увеличения трудоспособного населения, следует учитывать, что развитие технологий сокращает потребность многих работодателей в рабочей силе. Пожилое население в результате было защищено: работодателям, необоснованно отказывающим людям предпенсионного возраста (5 лет до пенсии) в приеме на работу или необоснованно увольняющим таких людей, грозит

административная или уголовная ответственность [1]. Также создаются программы переподготовки предпенсионеров. Но это означает, что освобождение рабочих мест для нового поколения будет отложено.

Как рассчитать количество пенсионных баллов

Формула расчёта представляет собой дробь, числитель которой равен сумме ежегодных пенсионных отчислений гражданина, а знаменатель — сумме максимально возможных отчислений в текущем году.

Например, если Ваша заработная плата в 2019 году равнялась 50000 рублей в месяц, то:

- За месяц на индивидуальном лицевом счете гражданина в ПФР накопилось 50000*16% = 8000 рублей.
- За год отчисления составят 8000*12 = 96000 рублей
- Предельная величина базы по пенсионным взносам, установленная законом в 2019 году, с которой уплачиваются страховые взносы – 1150000 рублей
- За год с этой суммы по ставке 16% работодатель отчислил бы 1150000*16% = 184000 рублей
- За год вы заработали 96000*10/184000 = 5,22 пенсионных балла.

Может быть, вас интересует вопрос, почему работодатель делал отчисления по ставке 22%, а мы для расчета брали ставку 16%? Потому что 6% не аккумулируются у вас на счете даже в виде баллов-обязательств, а идут прямиком в солидарную часть пенсионной системы, на выплаты нынешним пенсионерам. Справедливости ради надо отметить, что и ваши 16% процентов также идут на выплаты нынешним пенсионерам, но все же государство учитывает, что вы их заработали, в страховой части пенсии.

Учет трудового стажа

В некоторых странах применяется схема назначения пенсионных выплат на основании суммы “возраст + стаж”. Например, в Италии эта сумма должна равняться 100 лет. Но установлен также и минимальный возраст выхода на пенсию - 62 года. В Бразилии для женщин установлена сумма 85 лет, а для мужчин - 95 лет, при минимальном возрасте выхода на пенсию 62 и 65 лет соответственно.

1. Федеральный закон «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации» от 03 октября 2018 года N 352-ФЗ

Глава 12. Защита прав потребителей

Закон у нас один, и на всех его не хватает

Е. Гавриленков

Глоссарий

потребитель

пеня

моральный ущерб/моральный вред

недействительные условия договора

пакетирование услуг (связанные услуги

Роспотребнадзор

Федеральная Антимонопольная Служба (ФАС)

финансовый омбудсмен

Раздел 12.1. Зачем нужно защищать потребителя?

К содержанию

12.1.1. Покупка и ее последствия

Мы совершаем покупки каждый день и знаем, что покупка может быть неудачной - товар не соответствует рекламе и ожиданиям, обнаруживаются скрытые дефекты и так далее. Изначально потребитель не обладает полной информацией о товаре - о его истинных свойствах, уровне качества, браке этой марки и даже партии. В то время как продавец осведомлен гораздо больше и может даже намеренно применять определенные маркетинговые приемы, чтобы продать потребителю товар или услугу несоответствующего качества, не отвечающий его потребностям или по неадекватно высокой цене. Экономисты это называют **асимметрией информации** - количество информации у потребителя и у продавца или у изготовителя неодинаково, а именно у потребителя ее всегда меньше.

Для начала рассмотрим более близкий нам пример: вы пришли в магазин выбирать какую-нибудь бытовую технику, скажем принтер. В магазине представлены принтеры разных брендов, разных форм и цветов, но в целом по своим функциям они одинаковы. Какой принтер реже всех ломается и меньше всех доставляет хлопот своему хозяину - продавец не знает. При этом вы замечаете принтер, который стоит почти в два раза меньше других, и выбираете его - зачем переплачивать неизвестно за что? Продавец умалчивает, что цена этого принтера намного дешевле аналогов только потому, что в нем установлен “одноразовый” картридж, который придется менять буквально через 10 напечатанных страниц. При этом полноценный картридж к этому принтеру стоит как сам принтер, и в итоге самый дешевый принтер превращается в самый дорогой. Справедливо ли позволить потребителю вернуть этот принтер, после того как он разобрался, в чем подвох? Ведь он принимал решение в условиях недостаточной информации - если бы он знал полную информацию, он бы не купил такой принтер. Если мы хотим защитить потребителя от последствий асимметрии информации, то, безусловно, ему надо предоставить право вернуть покупку.

Теперь рассмотрим более сложный вариант - приобретение и использование финансовой услуги, например, вы пришли покупать кредит. Вам говорят, что необходимо оформить страховку. Необходимо или только можно? А если не оформлять страховку, то что? А можно купить страховку самостоятельно у страховой компании, которая вам нравится, а не у той, которую предлагает банк? А от чего вообще защищает эта страховка? И вот когда вы вроде задали все вопросы и даже получили правдивые ответы, вы приходите домой, разбираетесь в договоре и понимаете, что в результате хитрой схемы начисления процентов цена страхования нерыночно высока. Вы не расстраиваетесь - ведь есть “период охлаждения”, в течение которого по закону можно отказаться от страховой услуги. Вы возвращаетесь в банк с таким намерением, но вам говорят, что, увы, это сделать невозможно, так как… Одним словом, даже бдительный потребитель не владеет всей необходимой информацией (и не

может ее получить), чтобы осознанно делать выбор финансовых услуг, досконально понимая все условия. В сфере финансовых услуг асимметрия информации между потребителем и поставщиком услуги, безусловно, очень велика.

По причине асимметрии информации покупатель является слабой стороной в отношениях “продавец - покупатель” и нуждается в защите, например, в гарантиях, что в случае приобретения товара или услуги ненадлежащего качества или не выполняющего заявленные функции покупатель сможет вернуть свои деньги обратно, и не только. При этом можно заметить, что финансовый рынок сложнее, чем любой товарный, и можно смело себе признаться, что мы не специалисты в финансовых услугах.

Проблема заключается в том, что потребители вынуждены покупать вне зависимости от уровня своей компетенции - сложно представить возможность такой ситуации, чтобы потребитель покупал только то, в чем он разбирается. Каждому из нас для удовлетворения самых базовых потребностей в финансовых услугах необходимо идти в банк, в страховые компании, в организации, выдающие кредиты, продающие и покупающие валюту, и так далее. Поэтому возникает задача, как добиться того, чтобы потребители получали то, что им необходимо, чтобы их меньше обманывали, чтобы их некомпетентность не наносила им ущерба. И это задача прежде всего государства, которое, принимая факт незащищенности потребителя, законодательно регулирует отношения “продавец - потребитель” с целью защитить потребителя.

Надо добавить, что, когда мы говорим о человеке, даже в экономическом контексте, необходимо принимать во внимание социальный аспект. К физическим лицам, то есть гражданам, и юридическим лицам, или, говоря простым языком, фирмам, не могут применяться одинаковые нормы, одинаковые требования и одинаковые правила регулирования. Фирма может обанкротиться, или “умереть”, если в ведении ее хозяйственной деятельности была допущена ошибка, и может возродиться снова; человек умирать не должен, какие бы финансовые ошибки и просчеты он ни совершал, потому как возродиться он явно не сможет. В связи с этим человек всегда имел особый статус и покровительство государства - в разные времена право человека на базовые потребности поддерживалось различными мерами государственной политики: государственным регулированием цен на базовые продукты питания, товары первой необходимости, лекарства, бесплатным медицинским обслуживанием, введением минимального прожиточного минимума, ниже которого работодатель не имеет права платить зарплату, и так далее. Давайте совершим краткое путешествие по истории формирования потребительского права и посмотрим, как защищались права потребителей в разные времена.

История формирования потребительского права

То, что потребитель должен быть защищен законом, люди признали давно. Первый из известных нам примеров такого рода - Законы Хаммурапи, царя, правившего Вавилонским царством в XVIII веке до нашей эры. Несколько статей этих Законов имели прямое отношение к интересам потребителей Вавилона. В одной из статей, к примеру, содержался запрет на обвес и обсчет покупателей и предусматривались наказания для нарушителей закона. Аналогичные нормы существовали и в римском праве, и в первых сводах законов Руси - Русской Правде.
Далее →

Сейчас научное, а за ним и политическое сообщество разных стран признает, что человеку нужно не только обеспечить удовлетворение его базовых потребностей на минимальном уровне, но и помогать делать правильный потребительский выбор, с учетом всех выгод и издержек, в том числе косвенных и отложенных во времени. Вы помните, что в первой главе мы говорили, что людям свойственно ошибаться, причем одинаковым образом в определенных ситуациях. И чем больше неопределенности для человека (чем больше неясных условий, чем сложнее расчеты, чем больше возможных сценариев развития событий и так далее), тем чаще он ошибается. Надо сказать, что мир финансовых услуг - это квинтэссенция сложности и неопределенности для человеческого мозга (впрочем, есть вещи и более зубодробительные, например теория струн у физиков). Это означает, что на плечи социально ответственного государства ложится еще задача регулирования предоставления информации о финансовых услугах таким образом, чтобы потребителю было легко сравнить и выбрать оптимальный способ с учетом его обстоятельств.

12.1.2. Кто такой потребитель?

Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 года № 2300–1 “О защите прав потребителей” (далее - Закон о ЗПП) дает следующее определение:

“ *потребитель* - гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности”.

Как мы видим, закон защищает права гражданина, который покупает товары и услуги не для перепродажи или производства и последующей продажи с целью получения прибыли. Кроме того, обратим ваше внимание, что закон распространяет свое действие и на предпокупочный период: когда вы прицениваетесь, расспрашиваете продавца о свойствах и функциях товара, закон защищает ваше право на полную и достоверную информацию на этом этапе. Также закон защищает права потребителя и в период пользования товаром, то есть ваши отношения с продавцом не заканчиваются, условно говоря, в магазине на кассе, они продолжаются и дальше, пока вы пользуетесь товаром, и в это время вы тоже можете рассчитывать на определенную правовую защиту.

А что по поводу национальности гражданина? Является ли потребителем, на которого распространяется Закон о ЗПП, иностранный гражданин (например, студент, приехавший из зарубежного университета по обмену), совершающий бытовые сделки на территории Российской Федерации (то есть покупающий батон хлеба с колбасой в магазине возле общежития)? Да, является. Интуитивно мы понимаем, что, например, товары, работы и услуги должны быть безопасны для любого потребителя - не важно, какое у него гражданство или место жительства. Нельзя, к примеру, продать иностранцу просроченный йогурт, мотивируя это тем, что на иностранцев нормы о ЗПП не распространяются.

Можно привести и правовое обоснование: согласно пункту 1 статьи 1 Закона о ЗПП отношения в области защиты прав потребителей являются гражданско-правовыми и регулируются, в частности, ГК РФ. По положениям статьи 2 ГК РФ, участниками таких отношений являются граждане РФ, а также иностранцы и лица без гражданства. Другое дело, что на практике не всегда обеспечивается равенство прав иностранных и отечественных

потребителей. Так, цена на входные билеты в музеи может существенно отличаться для россиян и иностранцев, при этом хитрые учреждения культуры формально действуют в рамках законодательства, устанавливая цену билета для иностранцев как базовую, а цену для граждан РФ определяют как “льготную” стоимость.

А можно ли пользоваться нормами Закона о ЗПП в случае, если товар (работа, услуга) не были куплены, а достались по тем или иным причинам бесплатно (например, были подарены друзьями или самим продавцом в ходе промоакции) и при этом оказались некачественными? Здесь ответ тоже будет положительным.

Раздел 12.2. Какие есть права у потребителя?

К содержанию

12.2.1. Какие права нужно защищать?

Прежде чем перечислять основные права, прописанные в российском Законе о ЗПП, давайте разберемся, какие в принципе права потребителя принято защищать.

15 марта отмечается Всемирный день защиты потребителей - именно в этот день, 15 марта 1962 года, президент США Джон Кеннеди произнес пламенную речь по поводу подписанного им “Билля о правах потребителя” и сформулировал четыре основных принципа защиты прав потребителей:

- право на информацию;
- право на безопасность;
- право на выбор;
- право быть услышанным.

Впоследствии Всемирная организация потребителей (Consumers International), которая была создана в 1960 году и на сегодняшний день объединяет более 250 организаций из более чем 100 стран мира, при поддержке ООН дополнила этот список еще четырьмя принципами:

- правом на возмещение ущерба;
- правом на потребительское образование;
- правом на удовлетворение базовых потребностей;
- правом на здоровую окружающую среду.

В 2015 году ООН обратила свое внимание на следующие потребности потребителя, которые нуждаются в защите в современном мире:

- защита потребителей, находящихся в уязвимом и неблагоприятном положении;
- содействие формированию рациональных моделей потребления, а также просвещение потребителей, в том числе по вопросам экологических и социально-экономических последствий их потребительских предпочтений;
- обеспечение защиты потребителей в сфере электронной торговли на уровне не ниже того, который обеспечивается применительно к другим формам торговли;
- защита личной информации потребителей и свобода глобального обмена информацией.

Эти права являются основой для законотворчества разных государств в области защиты прав потребителей. Хотя, конечно, в разных странах и в разные исторические эпохи это делалось и делается по-разному. Давайте разберемся, о чем именно говорится в правах. Рассмотрим основные из них, которые были в той или иной форме воплощены в российском Законе о ЗПП.

12.2.2. Право потребителя на информацию

Речь идет о праве на достоверную и полную информацию о товаре или услуге, так или иначе предоставляемую потребителю - на упаковке, в инструкции, в торговом зале консультантом, на веб-сайте или в рекламе. Так, должна быть размещена полная и правдивая информация о свойствах товара и услуги, о поставщике и обо всех существенных условиях их приобретения и использования в полном объеме, в месте и форме, удобных для восприятия потребителем.

Казалось бы, это право в большей мере призвано защищать потребителя при покупке сложных продуктов, качество которых ему сложно проверить, то есть характеризующихся максимальной степенью информационной асимметрии, например машины (особенно подержанные), бытовая, садовая и другого рода техника и так далее. Однако с развитием технологий в фокус внимания правозащитников попадают и такие несложные товары, как продукты питания, одежда, игрушки, мебель, поскольку не так редко в производстве используются некачественные или даже вредные для здоровья материалы и сырье, не находя при этом отражение в маркировке. Также права потребителей на информацию могут нарушаться в рекламе, которая тем или иным образом вводит в заблуждение. Например, Федеральная антимонопольная служба России в 2016 году признала ненадлежащей рекламой ролик лекарственного препарата “Быструмгель”, обещающий потребителям, что действие средства наступит быстро (“Ощутимый результат уже через час”), при этом в инструкции лекарственного препарата не содержится сведений о наступлении ощутимого результата от применения препарата через час [1] . В случае рекламирования снижения цены на товар без упоминания уменьшения объема упаковки также нарушается право на информацию.

При нарушении права потребителя на информацию пострадавший, который купил товар или услугу, основываясь на недостоверной информации, может подать в суд. Если в суде потребитель доказывает, что информация ему не была предоставлена в надлежащем виде и объеме, то, скорее всего, суд он выиграет, потому что предоставить потребителю информацию - это обязанность продавца и поставщика услуги. Потребитель не должен обладать какими-либо специальными знаниями, чтобы пользоваться предлагаемой ему услугой. Споры о том, была ли при заключении договора предоставлена вся существенная информация или нет, - одни из самых часто встречающихся в правозащитной практике. Иногда потребители впадают в крайности, и мы со смехом читаем историю о “глупой” старушке, которая решила высушить свою кошку в микроволновке, а после предсказуемой смерти кошки подала в суд на производителя, что именно тот виноват - не предупредил, что микроволновки не подходят для этого. Допускает ли закон такой потребительский экстремизм? Давайте посмотрим!

1. https://fas.gov.ru/news/23520.

Потребительский экстремизм

Насколько полную информацию о продукте производитель обязан указывать? Должен ли производитель писать на коробке с тортом, что потребление сладкого в избыточных количествах может привести к ухудшению здоровья? Или что мыло нельзя есть? Или что в микроволновках категорически нельзя греть или сушить живых существ? Здравая логика подсказывает, что нет - это и так очевидно. Однако жизнь показывает, что не для всех это очевидно. Далее →

В то время как в области потребительских товаров право на информацию защищено в высочайшей степени - настолько, что порой нужно защищать производителей от недобросовестных потребителей, злоупотребляющих этим правом (см. врезку “Потребительский экстремизм”), в области финансовых продуктов и услуг потребитель все еще остается чрезвычайно слабо защищен. Информация о финансовом продукте часто остается для него непрозрачной, даже после покупки. Например, в случае получения кредита потребитель часто знает процентную ставку, общую сумму переплаты (то есть сколько он заплатит сверх заимствованной суммы), однако, как показывают мониторинговые исследования российского рынка финансовых услуг (Седьмой промежуточный отчет КонфОП (по шестой волне независимого мониторинга) “Состояние защиты заемщиков в России на рынке кредитования”, 2016 год), финансовые организации редко предоставляют информацию о размере всех связанных с кредитным продуктом сборов и платежей, а также о последствиях пропуска платежей, штрафах и пенях. Еще хуже обстоит ситуация с информированием потребителя на стадии выбора финансовой организации и продукта. Так, по данным того же отчета, часто банки на своих веб-сайтах указывают не точную процентную ставку по предлагаемому кредиту, а диапазон возможных ставок, который иногда чрезвычайно велик, чтобы иметь возможность сравнить предложения разных организаций и выбрать лучшее. Микрофинансовые организации вообще редко указывают в явном виде ставки по своим продуктам, даже в формате диапазона (только 18% выборки). Также банки не всегда раскрывают полную стоимость кредита, а также информацию о штрафах в случаях просрочки выплат, и совсем редко - информацию возможности реструктурировать кредит, о его законном праве досрочно погасить кредит и комиссии этого банка, взимаемой при досрочном погашении, и так далее.

Таким образом, на текущий момент информация, представляемая российскому потребителю о финансовой услуге, является своеобразным айсбергом: потребитель видит только 10% информации, а впоследствии наталкивается на подводные глыбы остальных 90% информации.

Поведенческие парадоксы . Решает ли полная информация проблему плохого выбора потребителя? Логика нам говорит, что должна решать. Но оказывается, что люди не всегда могут понять, что именно и из чего они выбирают. Такого рода когнитивным ограничениям и связанным с ними вопросам государственной политики посвящен недавний доклад Всемирного банка “Мышление общества и поведение” . В нем описано несколько экспериментов, показывающих, что даже при наличии полной информации многие потребители не в состоянии сделать правильный выбор.

Вот пример такого эксперимента: “Малоимущим жителям Мехико было предложено выбрать самый дешевый годовой кредит в размере 800 долл. США (10 000 песо) из пяти предложений

в списке. За правильный ответ они могли получить вознаграждение. Лишь 39 процентов участников смогли обнаружить самый дешевый кредитный продукт на основе описаний, которые предлагали сами банки. Пользуясь же написанной более простым языком памяткой, самый дешевый кредит смогли определить уже 68 процентов участников. Каждый участник изучал список пяти разных кредитных продуктов из числа реально предлагаемых банками в Мехико”.

Данный пример наглядно показывает, что способность людей обрабатывать финансовую информацию сильно ограниченна. Более того, видно, что усилия по “разжевыванию” информации тоже не дают стопроцентного результата: 32 процента участников эксперимента так и не смогли правильно решить поставленную задачу.

Как можно помочь потребителю? Как донести до потребителя важную и сложную информацию? Давайте посмотрим!

Schumer box ("Коробка Шумера"), или Как донести до потребителя важную и сложную информацию?

Как мы увидели из экспериментального примера, приведенного выше, людям недостаточно дать необходимую информацию. Как показывают исследования, информацию нужно дать в таком формате, чтобы ее было легко воспринять и, что важно для выбора сложных продуктов, в том числе финансовых, чтобы было легко сравнить. Это осознают не только ученые, но и политические деятели, которые инициируют специальные нормативные акты. Например, в США еще в 1968 году был принят закон о достоверности информации при кредитовании (Truth in Lending Act), в котором установлены требования к расчету годовых процентных ставок, определению полной стоимости кредита. В 1988 году это законодательство было дополнено так называемой "Коробкой Шумера" (Schumer box - по имени предложившего эти нормы конгрессмена Чарльза Шумера), которая представляет собой требования к перечню необходимой информации о кредитных картах и формату предоставления этой информации. Так, согласно "Коробке Шумера", перечень информации, которую кредитная организация обязана предоставить потребителю, включает в себя: Далее →

12.2.3. Право потребителя на выбор

Это право говорит о том, что у потребителя должна быть возможность свободного выбора товара или услуги из ряда аналогов, предлагаемых разными компаниями. То есть на рынке не должно быть ситуации монополии, когда какой-то товар или услуга продаются только одной компанией. В данной ситуации, помимо отсутствия возможности выбора того или иного вида продукта с другими характеристиками, потребитель обычно (хотя и не всегда) сталкивается с завышенной ценой - в силу уникальности предложения на рынке. Государства с рыночной экономикой следят за тем, чтобы на рынке не образовывались монополии или картели (объединения формально независимых компаний, договорившихся о единой, завышенной цене), убивающие рыночную конкуренцию и ущемляющие права потребителей. Для этого принимаются соответствующие законы - такие как, например, антитрестовое законодательство, или Antitrust Law, в США, или Федеральный закон № 135-ФЗ “О защите конкуренции” в России (отметим, что в некоторых странах антимонопольное законодательство до сих пор не принято). Также в целях мониторинга рынка и ограничения монополистической деятельности учреждаются специализированные ведомства - в России это федеральный орган исполнительной власти Федеральная антимонопольная служба, или

ФАС , сфера деятельности которой охватывает все отрасли, в том числе финансовые рынки; в некоторых странах, например Италии, Бразилии, Мексике, это несколько регуляторов, осуществляющих антимонопольный контроль в определенных секторах экономики и так далее. Давайте посмотрим, как Федеральная антимонопольная служба России борется за права потребителей.

Как Федеральная антимонопольная служба России борется за права потребителей

* **Tele2: стимулирование заявлений, порочащих конкурентов** Далее →

Также правом потребителя на выбор является возможность приобрести любой товар по отдельности. Зачастую это право нарушается так называемыми коробочными предложениями продавцов, когда товар или услуга продается только вместе с дополнительными товарами и услугами - например, продажа билетов на авиарейс только вместе со страховкой (от утери багажа и так далее), продажа ипотечного кредита только вместе со страховкой (от несчастного случая) и так далее. Такие дополнительные услуги, от которых “невозможно отказаться”, называются навязанными и нарушают право потребителя на выбор.

И наконец, право на выбор - это право потребителя отказаться от пользования услугой в тот момент, когда она ему больше не нужна.

Но что означает это право с точки зрения принципов защиты прав потребителя, в чем суть его реализации? Кто, в конце концов, должен обеспечить право потребителю на выбор? Ведь любой продавец заинтересован в том, чтобы покупался именно его товар, а конкурентов было как можно меньше.

С точки зрения Закона о ЗПП, право на выбор - это право отказаться от приобретения того, что вам не нужно. Статья 16 (пункт 2) прямо говорит: *“Запрещается обусловливать приобретение одних товаров (работ, услуг) обязательным приобретением иных товаров (работ, услуг). Убытки, причиненные потребителю вследствие нарушения его права на свободный выбор товаров (работ, услуг), возмещаются продавцом (исполнителем) в полном объеме”* . Если вместе с открытием вклада вас заставляют приобрести страховку, ваши права нарушаются. Если получение кредита обусловлено покупкой услуг по пользованию пластиковой карточкой, то права потребителя на свободный выбор услуг нарушены.

Также право на выбор - это право отказаться от пользования услугой в тот момент, когда она вам больше не нужна. Это право установлено статьей 32 Закона о ЗПП: *“Потребитель вправе отказаться от исполнения договора о выполнении работ (оказании услуг) в любое время при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов, связанных с исполнением обязательств по данному договору”* . Разного рода идеи про то, что при досрочном расторжении договора нужно заплатить какой-то штраф, являются незаконными. Например, нельзя оштрафовать студента, если он в какой-то момент решит прервать учебу в вузе и прекратить платить за обучение в середине учебного года.

12.2.4. Право быть услышанным

Вокруг этого права часто возникает много споров и неясностей. Если поискать в интернете, то попадется примерно следующая формулировка, расшифровывающая это право: *“Право быть услышанным означает гарантию каждого потребителя на свободу слова, убеждения и выражение их. Это право включает свободу искать, получать и распространять информацию и идеи любыми законными средствами”* . Но как эти принципы могут быть реализованы на практике, что они означают с точки зрения конкретных правовых норм или обычаев делового оборота?

Если обратиться к Закону о ЗПП, то в нем можно обнаружить, например, статью 45, где говорится: “Граждане вправе объединяться на добровольной основе в общественные объединения потребителей (их ассоциации, союзы)…”, которым предоставляются определенные полномочия по представительству прав и интересов потребителей, в том числе не являющихся членами этих объединений.

Однако, возможно, ключевой нормой российского Закона о ЗПП, которая предоставляет российским потребителям право действительно быть услышанными, является их право на выбор суда, то есть права судиться по месту своего проживания, а не только по месту регистрации продавца товара или производителя услуги. Значение этого права трудно переоценить: неслучайно в период массовых споров российских потребителей с коммерческими банками в 1998 году основным мотивом последних не признавать своих клиентов потребителями было желание судиться только в одном конкретном суде по месту нахождения банка, а не во всех городах страны, где принимались вклады.

Таким образом, в соответствии с 17-й статьей Закона о ЗПП у российского потребителя есть право быть услышанным в том суде, который ему удобен. Встречающиеся иногда в договорах пункты о необходимости судиться только по месту регистрации юридического лица и, например, по швейцарскому праву за пределами России противоречат законодательству и недействительны.

12.2.5. Право на безопасность

Потребители имеют право на защиту от опасных для здоровья и жизни товаров. В большинстве стран есть перечень товаров, которые подлежат обязательной сертификации через необходимость соблюдения стандартов безопасности. Он утверждается Правительством РФ. Еще одним механизмом, обеспечивающим безопасность потребителя, является репутация производителя: в случае обнаружения признаков недостаточной безопасности для потребителя производитель отзывает бракованный выпуск товара. Так, автомобильные концерны отзывают отгруженные или даже уже купленные автомобили при обнаружении дефектов (например, в системе торможения или системе безопасности), а пищевые компании отзывают и уничтожают серии продуктов - напитков, йогуртов, сухого молока и так далее - при обнаружении вредных веществ или инфекции (например, в использованном для производства молоке). Вообще, как показывает история отзыва продукции, практически любой товар может стать опасным - от фена до игровых автоматов. Убедитесь в этом сами!

Забота о безопасности потребителя: из истории отзыва продукции

Отзыв продукции обходится компаниям в огромные суммы, но репутация стоит дороже, поэтому крупные компании идут на такие потери, какими бы ни были причины отзыва. Далее →

В Законе о ЗПП в статье 7 “Право потребителя на безопасность товара (работы, услуги)” это право формулируется следующим образом: *“Потребитель имеет право на то, чтобы товар (работа, услуга) при обычных условиях его использования, хранения, транспортировки и утилизации был безопасен для жизни, здоровья потребителя, окружающей среды, а также не причинял вред имуществу потребителя”* . При этом требования к “обычным условиям” определяются законами, а информация о том, что нужно знать для безопасного использования, должна быть доведена до потребителя.

Если с потребительскими товарами все более или менее понятно, то как право на безопасность реализуется в отношении финансовых товаров и услуг? Является ли безопасным микрозаем, обслуживание которого “съедает” весь заработок семьи? Или ипотека, взятая в долларах и после сильного роста курса доллара ставшая разорительной? Или акции, цена которых, вопреки ожиданиям и историческим данным, упала ниже цены покупки? А “структурный продукт”, об обнулении вложений в который в интернете ходят душераздирающие истории? Даже банковский депозит, защищенный АСВ (Агентством по страхованию вкладов), как показала практика, не является безопасным продуктом - недобросовестный работник банка может не зарегистрировать вклад, в результате вкладчик не получает ни сумму вклада от банка, ни возмещение от АСВ (такие вклады получили название “тетрадочные”). Что уж говорить о заведомо недобросовестных финансовых организациях, таких как финансовые пирамиды, скрывающиеся под вывесками инвестиционных и других компаний, серых и черных брокерах, страховых организациях, форекс-дилерах? Тем не менее, несмотря на всю сложность финансовых продуктов и услуг и высокую цену ошибки, порождаемой этой сложностью, эта категория товаров до сих пор не регламентируется строгими стандартами. Несмотря на некоторые законодательные предписания, в частности о раскрытии некоторых показателей продуктов, финансовые организации в России пользуются большой свободой как при дизайне финансовых продуктов, так и в политике предоставления этих товаров и услуг. Так, инвестиционные компании создают сложные для понимания структурированные продукты, страховые организации - страховки со сложно устроенной системой условий и выплат, а банки разрабатывают банковские карты со взаимосвязанными условиями по объему трат, платой за обслуживание, кешбэками и так далее. С другой стороны, финансовые организации не обязаны по закону отфильтровывать клиентов, для которых продукт или услуга является небезопасной: так, кредитная организация может выдавать займы и кредиты клиентам, для которых выплата по этому кредиту станет тяжелым и даже непосильным бременем, инвестиционные компании могут продавать инвестиционные продукты, не соответствующие риск-профилю клиента или уровню его квалификации как инвестора, и тому подобное.

Надо отметить, что предпринимаются определенные попытки защитить группы потребителей финансовых продуктов, находящихся в зоне риска. В качестве примера можно привести попытки защитить индивидуальных инвесторов - участников фондового рынка (хотя оговоримся сразу, что инвесторы не являются потребителями, согласно определению Закона

о ЗПП). Так, проблему несоответствия риска и квалификации инвестора продукту решают нормы законодательства "О квалифицированном инвесторе", которые классифицируют инвесторов по уровню квалификации, определяют для каждой группы круг доступных операций и инвестиционных продуктов и запрещают продавать продукты покупателям с несоответствующей квалификацией. Банк России, мегарегулятор финансового рынка, тоже задумался о квалификации инвесторов и выпустил проект, который активно обсуждается профессиональными участниками рынка, - посмотрим и мы на него.

О квалификации инвесторов

В настоящий момент, согласно российскому федеральному закону № 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг" ([статья 51.2](http://base.garant.ru/10106464/b5ed9e635f326053ab68b3a8cf37dd3e/)), все инвесторы разделены на две группы - квалифицированные и неквалифицированные. Мегарегулятор, Банк России, в 2016 году предложил ввести иное деление на группы - профессиональные, квалифицированные и неквалифицированные инвесторы - и определить для каждой категории список доступных операций и ценных бумаг. Далее →

В свою очередь Международная организация защиты прав потребителей финансовых продуктов и услуг (International Financial Consumer Protection Organization, FinCoNet) пытается обезопасить пользователей потребительских кредитов и микрофинансовых займов и продвигает идею принципов ответственного кредитования. В соответствии с этой идеей, кредитные организации должны добросовестно оценивать платежеспособность клиента и не одобрять заявку на получение кредита, если размер выплат по кредиту составляет более определенного уровня от подтвержденных постоянных доходов заявителя, так как в этом случае заявитель заведомо обрекается на чрезмерно обременительные для него выплаты. Также кредитные организации не должны осуществлять недобросовестные практики продаж кредитных продуктов (навязывание кредита дополнительно к другим услугам, предварительного одобрения кредитов клиентам без заявки, продажа кредитного продукта, не соответствующего целям и обстоятельствам клиента и так далее) и некоторые другие . Организация также разрабатывает инструменты, способствующие нивелированию практик безответственного кредитования. Достаточно большое количество стран внедряет данные принципы в различных формах. Россия пока не входит в их число.

12.2.6. Право на возмещение ущерба

Споры по вопросам защиты прав потребителей возникают, как правило, в те моменты, когда клиент недоволен и его права нарушены. Например, приобретенный товар оказался некачественным или услуга оказана не вовремя. Какая должна быть компенсация? Казалось бы, самый простой вариант - это вернуть деньги, полученные за товар или услугу. Но иногда некачественный товар или несвоевременно оказанная услуга порождает разного рода вред или ущерб потребителю. Например, если вы решили снять деньги с вашего счета, чтобы совершить сделку купли квартиры, то отказ банка своевременно выдать вам денежные средства может привести к срыву сделки и потери выгоды (если вам удалось найти хорошую и дешевую квартиру), дополнительным расходам (если вам придется снимать квартиру, пока вы не найдете подходящее вам предложение) и так далее. А возможно, вы хотели снять деньги для оплаты дорогого курса лечения, которое вам срочно понадобилось, и отсрочка лечения с каждым днем ухудшает ваше здоровье и ставит под угрозу вашу жизнь. Кроме

того, защита своих прав требует времени, денежных затрат - прямых или косвенных, а иногда и нервов. Все эти материальные и моральные издержки требуют компенсации. Кроме того, должны существовать и стимулы для продавцов исполнять обязательства добросовестно и в срок, чтобы у них не было соблазна использовать оплату за некачественный товар или услугу как деньги взаймы, которые потом можно вернуть с извинениями вместо процентов.

В законодательствах и практиках разных стран предусмотрены различные способы возмещения ущерба, которые позволяют компенсировать не только цену. В российском законе о ЗПП предусмотрены следующие:

- Неустойка (пеня, штраф) - денежная компенсация, взыскиваемая с продавца (изготовителя, исполнителя) единовременно или за каждый день (или другой период, который следует из логики договора) невыполнения или некачественного выполнения обязательства по договору, исчисляемая в процентах от стоимости услуги.
- Возмещение причиненных убытков, связанных с нарушением потребительских прав.
- Возмещение морального вреда - денежная компенсация за понесенные потребителем физические и нравственные страдания, в размере, определенном судом.
- Возмещение в натуре, то есть вещью, аналогичной поврежденной, или произведением ремонта повреждения.

12.2.7. Право на удовлетворение базовых потребностей

Под этим правом обычно понимаются не какие-то конкретные нормы закона, позволяющие гражданам иметь тот или иной гарантированный набор товаров или услуг, а некоторые принципы государственной политики, направленные на то, чтобы потребители имели доступ к некоторому набору благ, позволяющему им выживать. Понятно, что этот набор будет сильно зависеть от конкретных географических, политических и исторических условий. Сегодня обычно говорят о доступе к адекватной пище, одежде, жилью, медицине, системе образования.

Право на удовлетворение базовых потребностей может реализовываться самым разным образом. Например, применительно к ситуациям взыскания задолженности законом гарантируется, что у семьи всегда останется некоторая собственность и доход, на который не может быть обращено взыскание долга. В Российской Федерации запрещено обращать взыскание на единственное жилье должника (если оно не является предметом залога по ипотечному договору), хотя идут споры о том, должны ли быть введены ограничения на стоимость этого жилья.

12.2.8. Право на потребительское образование

Прикладные знания в области потребительского поведения не менее полезны и важны, чем прикладные знания физики и химии, которые позволяют нам оставаться живыми и невредимыми. Любой человек вне зависимости от профессии должен знать, какие риски связаны с тем или иным товаром, включая финансовые риски, какие существуют способы получения достоверной информации о продукте, методы принятия потребительских решений в контексте сбалансированного по структуре расходов и доходов бюджета, в том числе во

времени, какие права как потребитель он имеет и как он может обратиться к компетентной и профессиональной консультационной и иной помощи при необходимости. Более того, согласно Руководящим принципам ООН для защиты интересов потребителей от 2015 года, людей необходимо информировать о влиянии их потребительских предпочтений и поведения на состояние окружающей среды и о возможных последствиях - позитивных и негативных - изменений в потреблении с учетом культурных традиций соответствующего населения.

Однако понимание необходимости потребительского образования появилось далеко не сразу. Казалось бы, потребителями на рынке являются взрослые люди, способные разобраться, что для них вредно - что полезно, что нужно - что не нужно. Зачем их чему-то учить, что-то разъяснять? Человек должен сам разобраться в том, что он покупает, и не надо мешать потребителям и продавцам договариваться об условиях сделок на свободном рынке, считали (и продолжают считать) сторонники идеи о свободе договора. Если человек покупает фастфуд, значит, он осознанно берет на себя риски связанных с ним заболеваний - ожирения, диабета, рака и так далее. Если покупает энергетический напиток, то он понимает, что обещанный эффект прилива сил скоротечен, поскольку достигается за счет избыточной (по сравнению с суточной нормой) дозы сахара в напитке, после чего наступает упадок энергии, а второй активный ингредиент напитка - кофеин - дарит бессонницу в сочетании с повышенным давлением и сердцебиением. Если человек покупает акции, то он осознанно берет на себя риски падения цены этих акций, вплоть до нуля, что приведет к обнулению его вложений. Или если под воздействием агрессивной маркетинговой политики человек покупает себе две кофеварки и третью получает в подарок, то значит, ему нужны все три кофеварки.

В реальности же человек не осознает всех этих рисков или недооценивает их вероятность наступления. Покупая картошку фри, он просто хочет ощутить во рту любимый вкус или он просто совершает привычный ему ритуал похода в кафе. Покупая энергетический напиток, он хочет не чувствовать усталости и готовиться к экзамену до самого утра или быть быстрее всех на марафоне и готов поверить в любые чудеса, чтобы стать энергичнее. Покупая акции, он просто хочет приумножить свои средства и делает то, что делают его друзья, не зная, что те не вкладывают последние средства и что они диверсифицируют свои риски. В первой главе мы говорили о когнитивных искажениях, которые свойственны всем людям и благодаря которым мы верим в желаемое, руководствуемся в своих решениях сиюминутными желаниями и потребностями не учитывая последствий этого решения в будущем (психологический феномен, известный как “смещение к настоящему”), искаженно оцениваем риски, недооценивая риски нежелательных событий в нашей жизни (болезней, смерти, разорения) и переоценивая риски событий, которые регулярно и в красках обсуждаются в обществе и в СМИ (от конца света до инопланетного нашествия), и так далее. С начала 2000-х, в том числе благодаря работам поведенческих экономистов, убедительно показавшим нерациональность и уязвимость человека при совершении экономического выбора, произошли существенные изменения в сознании политиков, законодателей и общественных деятелей, которые начали принимать во внимание ограниченную рациональность потребителя и учитывать ее в дизайне социально-экономической политики, в правовом регулировании, в принципах информирования и так далее. Кроме того, пришло понимание, что необходимо разрабатывать обучающие программы в области потребления в

широком смысле. Подобные программы, считает ООН [1] , должны быть направлены на то, чтобы люди могли действовать как разборчивые потребители, способные осознанно выбирать для себя товары и услуги и знающие свои права и обязанности. “Просвещение потребителей должно стать, где это уместно, неотъемлемой частью основной программы обучения в системе образования”.

Особой сферой потребительского просвещения является просвещение о потребительском выборе на финансовом рынке, то есть финансовая грамотность. Можно услышать мнение, что финансовый рынок - это такая сфера, где деньги перераспределяются от тех, кто не умеет ими управлять, к тем, кто умеет. В этом смысле мошенничество может считаться вполне эффективным экономическим институтом, который забирает ресурсы у “финансово неграмотных” и передает их “эффективным менеджерам” - так сказать, “невидимая рука” Адама Смита в действии. В начале 1990-х годов, когда на российских рынках, в том числе финансовом, по факту отсутствовало регулирование, мы уже видели, что происходит с наивным, финансово совершенно неграмотным потребителем: его разоряют финансовые пирамиды, сомнительные “инвестбанки”, он продает свою долю в компании за бесценок, не понимая, зачем нужна эта бумажка, любой его шаг убыточен… Тем не менее государству в конечном счете выгодно заботиться о благосостоянии своего населения - не только из патерналистских и гуманных соображений, но и экономических: ведь именно население и потребители составляют основу национальной экономики - через налоги, пенсионные накопления, потребление. Нищее население, разоренное мошенниками, грабительскими кредитами, неумелыми операциями на финансовых рынках, приводит к стагнации экономики, не говоря уж о социальных беспорядках. В связи с этим государства, проводящие ответственную политику, вводят элементы финансовой грамотности в образовательные программы на всех уровнях образования. В свою очередь ООН особняком выделяет принципы формирования государственной политики в области финансовых услуг, в том числе включая в них разработку “эффективных стратегий в области финансового просвещения в целях повышения финансовой грамотности населения”.

В российском законодательстве предусмотрено право потребителей на просвещение - в Законе о ЗПП (статья 3): *“Право потребителей на просвещение в области защиты прав потребителей обеспечивается посредством включения соответствующих требований в федеральные государственные образовательные стандарты и образовательные программы, а также посредством организации системы информации потребителей об их правах и о необходимых действиях по защите этих прав”* .

1. Руководящие принципы Организации Объединенных Наций для защиты интересов потребителей, ООН, 2015 год.

Раздел 12.3. Российский закон о ЗПП применительно к финансовым услугам

К содержанию

12.3.1. Права потребителя финансовых услуг, защищаемые российским законом о ЗПП

Как мы помним, Закон о защите прав потребителей (здесь и далее Закон о ЗПП) регулирует отношения между продавцом и потребителем, которым признается гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Соответственно, нормы данного закона применяются и к отношениям, вытекающим из договоров на оказание финансовых услуг, направленных на удовлетворение личных бытовых нужд потребителя-гражданина, в том числе предоставление кредита для личных бытовых нужд граждан, открытие и ведение счетов клиентов-граждан, осуществление расчетов по их поручению, услуги по приему и хранению ценных бумаг граждан и других ценностей, оказание консультационных услуг.

Оговоримся, что в отношении финансовых товаров и услуг нормы Закона «О защите прав потребителей» не являются исчерпывающими, для ряда финансовых услуг есть свои специализированные законы — например, «О потребительском кредите (займе)», «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» и другие, в которых эти общие правила могут уточняться, обрастать оговорками или вовсе меняться. В судебной практике применяется принцип, что в случае, если вид отношений с участием потребителей регулируется специальными законами Российской Федерации, содержащими нормы гражданского права (например, договор страхования, как личного, так и имущественного, договор банковского вклада), то к отношениям, возникающим из таких договоров, Закон «О защите прав потребителей» применяется в части, не урегулированной специальными законами. Для тех, кто хочет разобраться в этом немного подробнее, предлагаем прочитать краткий и емкий материал о применении Закона о ЗПП к финансовым услугам.

О применении Закона о ЗПП к финансовым услугам: для любителей юриспруденции

Главным законом, регулирующим права потребителей в широком смысле слова, является Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 года № 2300-1 "О защите прав потребителей". Он распространяется на различные рынки товаров, работ и услуг, где граждане выступают в качестве потребителей, в том числе на некоторые сегменты финансового рынка, исходя из того, как определено в нем понятие "потребитель". Другие же сегменты финансового рынка действием этого закона не покрываются. Далее →

В целом к договорам оказания финансовых услуг применяются общие нормы Закона о защите прав потребителей: о праве граждан на предоставление информации, об ответственности за нарушение прав потребителей, о возмещении вреда, о компенсации морального вреда, об альтернативной подсудности, а также об освобождении от уплаты государственной пошлины.

Далее в разделе мы рассмотрим права потребителя, закрепленные в Законе о ЗПП, и то, как они могут нарушаться в финансовой сфере.

12.3.2. Право на информацию

Потребитель вправе потребовать предоставления необходимой и достоверной информации о изготовителе, исполнителе или продавце и о продаваемом товаре или услуге (Закон о ЗПП, статья 8 , статья 9 , статья 10). На основании этой информации вы должны получить точное представление о поставщике услуги и ее содержании. Так, при покупке финансовой услуги вы имеете право ознакомиться:

a) *С лицензией компании-поставщика услуги* . Хотя времена 1990-х с откровенным надувательством и черными схемами прошли, тем не менее проверить, лицензирована ли компания (чтобы отсечь риск мошенничества), на какие виды деятельности распространена лицензия и не отозвана ли она, будет нелишне, особенно если вы обратились в малоизвестную или вовсе не известную компанию. Даже в условиях современного финансового рынка появляются компании, оказывающие банковские услуги без лицензии, как, например, псевдобанк “Первый депозитный банк”, заимствовавший имя у реально существовавшего небольшого банка. При этом адреса вебсайтов различались, а номер лицензии и информация о составе акционеров и руководства отсутствовали. Не теряйте бдительность, и напоминаем, что перечень имеющих лицензию кредитных организаций размещен на официальном сайте Банка России .

b) *С договором, подготовленным специально для вас (исходя из вашего случая) или хотя бы типового* . В договоре уделите внимание стоимости услуги и всем связанным с этой услугой расходами. Например, в случае заключения ипотечного договора с банком, помимо самих выплат по ипотечному кредиту, заемщик оплачивает услуги нотариуса, оценщика, страхование залога, комиссии и многое другое; в случае открытия банковской карты к счету - расходы за обслуживание карты, комиссии за определенные транзакции и так далее.

Особого внимания заслуживают пункты договора, касающиеся обязательств клиента финансовой организации, графика и способов их выполнения, а также последствий невыполнения клиентом своих **обязательств** . Так, в договорах микрозайма иногда

указывается, что выполнить свои обязательства перед МФО (то есть выплатить заем) заемщик может единственно возможным способом - например, только через интернет или только лично заплатив в офисе компании. Известны конфликтные и драматичные истории, когда заемщик, не зная этого условия, не смог заплатить в срок и попал на драконовские штрафы.

Обязательно узнайте о **санкциях** , которые будут применены в случае невыполнения вами обязательств по договору - это могут быть штрафы, пени, неустойки, передача вашего обязательства третьим лицам (например, коллекторскому агентству).

Обратите внимание на дату и место заключения соглашения и дату вступления документа в силу - опечатка в этом вопросе может сыграть с вами злую шутку. Также важным пунктом в договоре являются условия расторжения договора. Каждый из указанных пунктов должен быть подробно разъяснен в договоре.

Хороший договор сформулирован понятным образом для заемщика либо имеет краткий перечень основных терминов, оформленный в виде приложения, и, если это не сложный продукт, умещается на нескольких страницах. Хорошая практика - это размещение в открытом доступе (в сети интернет или в офисе компании) типового договора, с которым можно вдумчиво ознакомиться заранее, что мы вам настоятельно рекомендуем. Плохая практика, часто совпадающая с плохими условиями договора, - это отсутствие типового договора и многостраничный текст договора, который от вас требуется незамедлительно подписать.

Как банк подключает страховку без ведома, но с согласия клиента

Летом 2019 года на один известный банк стали поступать многочисленные жалобы – о подключении страховки без ведома клиентов. Услугу страхования клиенты покупали сами того не зная, обращаясь в банк совершенно по другим поводам – получение дебетовой карты, оформление кредитной карты, перекредитование и т.д. Вот несколько примеров, которые приводит портал [Банки.ру](https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10900824): Далее →

c) *В случае со страховой компанией полезно ознакомиться с правилами того вида страхования, по поводу которого вы заключаете договор* . Иногда компании сами не предлагают ознакомиться с этим документом, однако он содержит важные пункты, в частности относительно условий выплаты страхового возмещения, а подписывая договор, вы подтверждаете, что ознакомлены и согласны с общими правилами страхования. Заметим, что каждая страховая компания вправе разрабатывать и общие правила, и договор самостоятельно (исключение составляют некоторые виды страхования, условия которых устанавливаются государством, например ОСАГО, ОМС и другие, и все страховщики обязаны следовать этим условиям), в результате чего страхователя могут ждать сюрпризы, и не всегда приятные. В частности, застраховав жизнь, вы можете выяснить, что к страховым случаям не относятся инсульты, смерть от хронических заболеваний, смерть в результате аварий и авиакатастроф - в итоге область страхового случая, по сути, сводится к смерти от упавшего на голову кирпича.

Вычитывать договоры многими воспринимается как нудное и бесполезное занятие (“мне же все равно все в двух словах объяснили”, “все равно обманут”, “я все равно ничего не пойму”). Это ленится ваша аналитическая Система 2, о которой мы вам рассказывали в первой главе ,

и, чтобы ее не беспокоили, подбрасывает убедительные объяснения-отговорки (этот защитный механизм мозга психологи называют рационализацией, что означает придумывание рациональной причины, чтобы оправдать свое поведение, представив его контролируемым и не противоречащим объективным обстоятельствам). Но в реальности чтение договора не сложнее, чем учебник по физике (анатомии, геологии и любой другой науки, которой вы обучаетесь в вузе), и в то же время, как показывает практика, именно незнание условий договора порождает огромное количество конфликтов, судебных исков и личных драм. Поэтому не ленитесь - читайте договор!

12.3.3. Право на отказ от исполнения договора о выполнении работ (оказании услуг)

В договорах можно встретить положения, ограничивающие потребителей отказаться от выполнения услуги в различных формулировках: “досрочное расторжение договора невозможно”, “в случае расторжения договора раньше оговоренного срока деньги клиенту не возвращаются, а сам клиент оплачивает штраф”, “при досрочном расторжении договора клиенту возвращается столько-то процентов от внесенных средств” и так далее. Такие условия в договорах могут быть признаны недействительными, если иное не сказано в специальном законе, регулирующем отношения, возникающие по договорам на конкретный вид финансовой услуги. По Закону о ЗПП (статья 32) клиент имеет право в любой момент отказаться от оказываемой ему услуги. И в этом случае компания обязана выплатить ему все внесенные средства за вычетом уже реально израсходованных на выполнение предмета договора.

Например, потребитель может досрочно погасить банковский кредит. При этом банк не вправе требовать комиссию за досрочный возврат кредита, хотя в договоре он может установить требование письменно известить его о досрочном погашении за определенное количество дней [1] .

12.3.4. Право на услугу надлежащего качества и в срок

Если работа (услуга) выполнена с недостатками или не в срок, потребитель имеет право предъявить исполнителю свои требования (например, вы можете потребовать возместить ваши расходы, убытки и другое). Исполнитель должен выполнить ваши требования в определенный срок. Если исполнитель нарушает сроки, вы вправе требовать выплаты неустойки (пени) в размере 3% от цены работы за каждый день просрочки [2] , даже если в договоре не предусмотрено никакой ответственности компании за просрочку.

---

1. В соответствии с пунктом 2 статьи 810 Гражданского кодекса Российской Федерации сумма займа, предоставленного под проценты, может быть возвращена досрочно с согласия заимодавца, то есть для досрочного погашения займа требуется согласие кредитной организации, однако закон не предусматривает санкций за досрочное погашение суммы кредита. Согласно статье 32 Закона Российской Федерации “О защите прав потребителей”, потребители вправе отказаться от исполнения договора в любое время при условии оплаты фактических затрат. На основании данной нормы закона при расторжении договора возмездного оказания услуг исполнителю подлежит оплате только стоимость оказанной услуги и фактически понесенные расходы.
2. Закон “О защите прав потребителя”, ст. 28.

Что значит “услуга выполнена с недостатками или не в срок” в отношении финансовых организаций? Самый простой пример - это невыплата в срок денег по вкладу банком. Если банк отказывается выдать вам наличные с вашего расчетного счета (под предлогом временного отсутствия наличности и так далее), это также нарушение сроков оказания услуги. Другой пример - невыплата страховой компанией возмещения при наступлении страхового случая. Например, у вас сгорел автомобиль, который был застрахован от пожара, а страховщик под разными предлогами медлит с выплатой возмещения (нарушение сроков) или выплачивает меньшую сумму, чем указано в договоре или по сравнению с оценкой независимой экспертизы (нарушение права на качество услуги).

12.3.5. Право на возмещение ущерба

В российском Законе о ЗПП право потребителя на возмещение ущерба реализуется четырьмя способами.

Во-первых, потребитель имеет право на неустойку. Размер неустойки определен Законом о ЗПП и зависит от того, покупал ли потребитель товар либо ему оказывали услугу (выполняли для него работу). В случае нарушения прав потребителей при продаже товаров неустойка составляет 1% в день (но, как правило, не более стоимости самого товара), а при нарушениях прав потребителя исполнителем работ или, например, услуг размер неустойки составит и 3% в день (или иной период, который следует из логики договора - например, при несвоевременном отлете самолета неустойка будет начисляться за каждый час просрочки, но не более стоимости услуги/работы). Договором размер неустойки может быть увеличен, но не уменьшен. Такого рода штрафы можно считать драконовскими (вспомним, что, например, по налоговым задолженностям применяется штраф в размере 1/365 от ставки рефинансирования ЦБ РФ в день), и поэтому споры о том, от какой суммы должна считаться неустойка, довольно часты в судебной практике. Требования потребителя об уплате неустойки (пени), предусмотренной законом или договором, подлежат удовлетворению изготовителем (исполнителем, продавцом) в добровольном порядке.

Во-вторых, если потребитель сможет доказать, что нарушение его прав привело к конкретным убыткам (например, не вовремя возвращенный вклад - к штрафам по погашению кредита), то он вправе требовать их компенсации с нарушителя. Однако на практике такие дела встречаются редко, так как доказать причинно-следственную связь между нарушением прав и конкретными суммами ущерба по другим сделкам очень сложно.

В-третьих, потребитель имеет право на возмещение морального вреда, то есть своих физических и нравственных страданий, вызванных незаконными действиями продавца. Понятно, что размер этого вреда очень трудно вычисляем и очень тесно связан с индивидуальными обстоятельствами и ситуацией. В соответствии с Законом о ЗПП, он определяется судом, и, как правило, самые большие суммы компенсации связаны с некачественными медицинскими и косметическими услугами. Приведем несколько примеров из судебной практики: потерпевший затратил много сил и времени, пытаясь получить от ответчика причитающуюся ему сумму страховки (в том числе на оформление необходимых документов); из-за затяжных судебных разбирательств у истца ухудшилось здоровье, и он вынужден был пройти курс лечения из 50 платных сеансов.

В-четвертых, если нарушитель прав потребителя добровольно не удовлетворил требования потребителя (в том числе в части неустойки и возмещения убытков) и дело дошло до суда, то он будет оштрафован на сумму в 50% от присужденной потребителю. Если с иском в защиту потребителя выступало общество защиты прав потребителя, то половина штрафа будет передана обществу.

12.3.6. Право на выбор суда

При необходимости обращения в суд для отстаивания своих прав потребитель может подавать иск в районный (городской) суд по месту своего жительства, по месту регистрации ответчика, по месту заключения или исполнения договора (Закон о ЗПП, статья 17).

Некоторые предприимчивые компании указывают в договорах, что с ними можно судиться в одном конкретном суде, часто по месту регистрации его юридического лица. Это может оказаться суд, находящийся за тысячи километров от места жительства потребителя (так компании пытаются минимизировать риск, что обиженный потребитель доедет до суда), или суд в небольшом городке, один на весь город и прямо напротив той самой компании (статистика выигранных потребителями дел при такой ситуации обычно не в пользу потребителей). В любом случае, что бы ни говорили вам компании, любые такие положения договоров противоречат Закону РФ “О защите прав потребителей” и являются недействительными.

Заметим также, что некоторые компании пытаются убедить своих клиентов в том, что в случае возникновения каких-либо разногласий с компанией применяется право другой страны, например швейцарское право. Включение в договора таких пунктов особенно характерно для компаний, которые представляются филиалами иностранных компаний. Безусловно, такие пункты договоров противоречат закону РФ и также являются недействительными.

12.3.7. Недействительность условий договора

Если условия договора ущемляют ваши права по закону, они могут быть признаны судом недействительными. Если в результате исполнения такого договора у вас возникли убытки, они подлежат возмещению изготовителем (исполнителем, продавцом) в полном объеме.

Пример недействительного условия договоров, которое напрямую запрещено законом, но который включают компании, пытаясь воспользоваться невежеством потребителя, - это так называемое пакетирование услуг. Согласно Закону РФ “О защите прав потребителей” (статья 16), запрещено обусловливать приобретение одних услуг обязательным приобретением иных видов услуг.

Приведем несколько примеров такого пакетирования в финансовой сфере: так, в банке при заключении ипотечного договора вас могут обязать открыть ссудный счет, не бесплатно, разумеется. Или в страховой компании могут предлагать в обязательном порядке купить дополнительную страховую услугу - например, при оформлении обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) дополнительно застраховать причинение вреда жизни и здоровью, наступившего в результате дорожно-транспортного происшествия. Это незаконно.

Скрытая продажа дополнительных продуктов

Летом 2019 г. в отношении одного крупного и известного российского банка поступила волна жалоб на оформление страховки без ведома клиентов. **Как такое могло произойти?** Давайте разберемся - ведь такая ситуация может произойти в любом другом банке. Далее →

12.3.8. Права в условиях карантина и других форс-мажоров

В период таких форс-мажорных событий, как пандемия, которая в 2020 году привела к кардинальным изменениям в жизни населения и в функционировании организаций и институтов, потребители сталкиваются с рядом специфических проблем.

Вот их неполный перечень:

• на территории РФ были объявлены «нерабочие дни», что означает, что продавцы, а также суды и организации, защищающие права потребителей, не работали в этот период;

• в связи с ограничением перемещений и запретом на выезд из страны, многие потребители столкнулись с отменой туристических поездок, авиа- и жд-билетов;

• ограничение на коллективные мероприятия привело к необходимости отмены зрелищных мероприятий (концерты, спектакли и т.д.), а также свадеб, корпоративов и пр.;

• введение карантинного режима ударило по бюджету многих семей, что привело к невозможности обслуживать свои обязательства (например, по оплате кредита или ежемесячным взносам за какой-нибудь абонемент).

Как действовать в этих ситуациях и защищать свои права?

1.Что делать, если гарантийный товар вышел из строя в нерабочие дни? И что считать окончанием гарантийного срока, если его дата приходится на нерабочий день?

Если продавец не работает и не может оказать вам услугу по ремонту товара или его замене, то важно зафиксировать факт обращения к продавцу и суть претензии, то есть направить вашу претензию по почте. Далее, потребитель имеет право отремонтировать оборудование за свой счет или приобрести новое и по окончании периода карантина требовать возврата денежных средств. Если гарантийный срок товара заканчивается в нерабочий день, то, согласно норме ГК РФ (ст.193), днем окончания срока является первый следующий за ним рабочий день.

2. Как возвращать деньги, если ваш рейс или турпутевка отменены? Нарушается ли право потребителя, если туристическая компания предлагает депонирование оплаченных средств с возможностью их использовать в течение определенного срока?

Если вы сами отказались от авиабилета до официальных предписаний о невыезде из страны (в случае международных поездок) или до официального заявления об отмене рейса (в случае внутренних поездок по России), то отказ считается добровольным и деньги возвращаются по общим правилам транспортной компании. Впрочем, здесь можно прибегнуть к помощи ст. 451 ГК РФ, которая говорит, что человек может отказаться от договора в связи с существенным изменением обстоятельств. Отмена мероприятий, ради которых вы купили турпутевку (концерты, фестивали, деловые встречи и т.д.), а также изменение доходов можно отнести к таким существенным изменениям обстоятельств. При

обращении в суд и апелляции к этой норме, скорее всего, решение будет принято в пользу потребителя. Однако стоит учесть, что в связи самоизоляцией судов рассмотрение дел растянется на долгие месяцы.

Если рейс или турпутевка были отменены самим оператором или потребителем после выхода официальных рекомендаций/предписаний отказаться от поездок, то по закону, потребитель имеет право на возврат денежных средств в полном объеме даже в случае «невозвратных тарифов». Однако на практике можно встретить предложения компаний перенести поездки, то есть «депонировать» средства на счету компании (туристической или транспортной) и получить услугу в течение определенного срока (года, полугода и т.д.). Потребитель не обязан соглашаться на такое предложение, если оно его не устраивает и вправе требовать возмещения средств в полном объеме. Стоит помнить, что реализовать это право он сможет только после завершения карантина, а также, что срок, в который компания обязана выплатить потребителю средства, составляет 6 месяцев. Подробно шаги о возврате средств в случае отказа от туристских, транспортных и гостиничных услуг описаны в памятке, которую выпустил Роспотребнадзор .

3. Как быть с абонементами? Школа / секция перешла на онлайн-обучение – имею ли право отказаться?

Кружки, секции, фитнес-центры обязаны продлить абонементы их владельцам. Однако, потребитель имеет право отказаться от продления и тогда должен быть произведен перерасчет стоимости услуг и выплачена соответствующая часть стоимости абонемента. Если кружок или секция переходит на режим онлайн-занятий, то потребитель также вправе отказаться, поскольку условия договора существенно изменены, и требовать возврата соответствующей части денежных средств.

4. Что делать, если нет возможности платить по кредитам?

Сначала скажем чего **НЕ делать** :

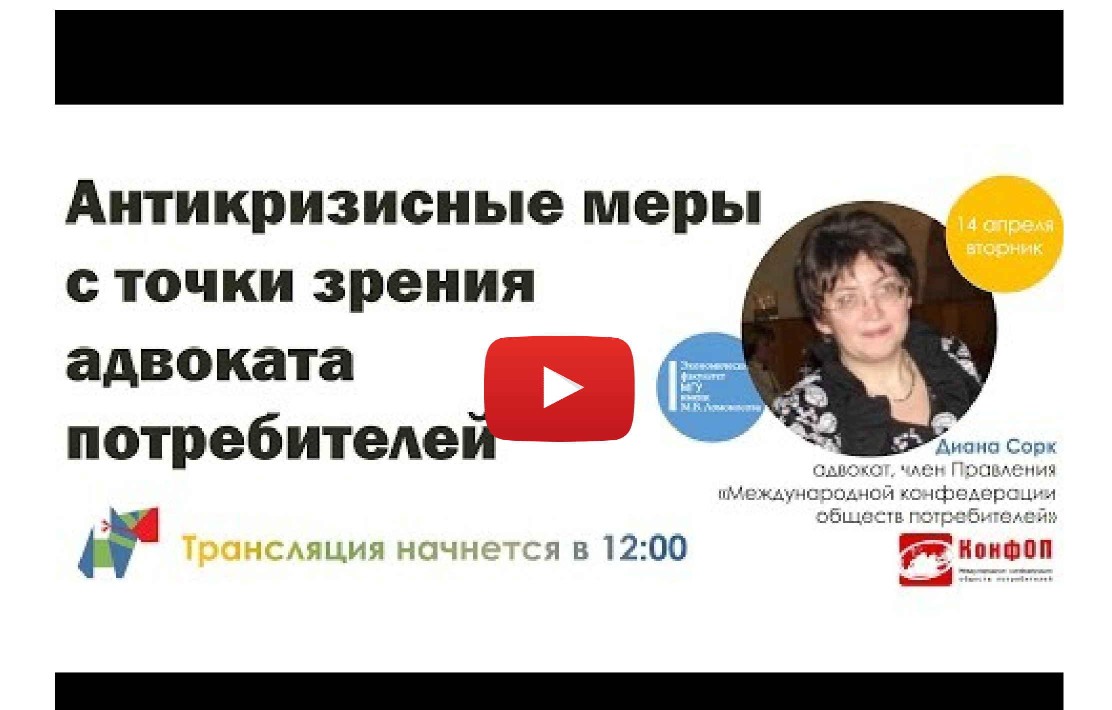
- Не «бегать» от банка. Игнорирование звонков от банка приводит к начислению штрафов и невозможностидоговориться об изменениях условий обслуживания кредита.
- Не брать другие кредиты для погашения первого.

А что можно сделать?

Важно платить хотя бы небольшую часть процентных платежей – это рассматривается банком как намерение обслуживать долг и с таким должником он готов идти на диалог и искать решения. Такие варианты есть всегда: рассрочка, реструктуризация кредита.

Также в периоды подобных кризисов правительство обычно вводит особые меры. Так, в период пандемии 2020 г. заемщикам, у которых официальные доходы снизились более, чем на 30%, было законодательно предоставлено право получить кредитные каникулы (то есть «замораживание» процентных выплат по кредиту). Обратите внимание, что снижение дохода необходимо документально подтвердить. В крайнем случае остается еще опция личного банкротства.

Подробнее о решениях в этих и других ситуациях можно узнать в памятке Роспотребнадзора , а также в лекции Дианы Сорк «Антикризисные меры с точки зрения адвоката потребителей»



Диана Сорк Антикризисные меры с точки зрения адвоката потребителей

Раздел 12.4. Механизмы решения конфликтов с финансовыми организациями

К содержанию

12.4.1. Нарушение прав: кто и как может нарушить ваши права?

По данным Роспотребнадзора , в структуре обращений граждан - потребителей финансовых услуг традиционно преобладают обращения, связанные с нарушением прав потребителей организациями банковского сектора и страховыми организациями. Гораздо меньшую долю в обращениях составляют жалобы на действия микрофинансовых организаций (МФО) и на деятельность платежных агентов. Давайте посмотрим на статистику жалоб потребителей финансовых услуг.

Статистика жалоб потребителей финансовых услуг

В 2019 г. в адрес Роспотребнадзора и его территориальных органов поступило 23 436 обращений по вопросам прав потребителей финансовых услуг (на 2,4 % больше, чем в 2018 г.). При этом доля таких обращений в общем объеме обращений стабильно небольшая: в 2019 г. она составила 3,5 % (в 2018 г. - 3,9 %). Далее →

.

Конкретные случаи конфликтов вследствие нарушения прав и интересов потребителя в рамках отношений, закрепленных договорами о предоставлении разных видов финансовых услуг, были разобраны в соответствующих главах нашего учебника, поэтому в этом разделе мы ограничимся ссылками на соответствующие разделы. Также применительно к каждой сфере приведем перечень рисков для потребителей, которые, согласно исследованию [1], определяют большую часть возникающих конфликтов на территории РФ.

Банковские вклады:

- риск неполучения достоверной информации о параметрах вклада из-за отсутствия единого стандарта предоставления такой информации;
- риск финансовых потерь из-за навязанных дополнительных платных услуг, в том числе комиссий по банковской карте, через которую осуществляются расчеты по депозиту;
- риск неполучения страхового возмещения при наступлении страхового случая из-за того, что банк не включил информацию о вкладе в свою внутреннюю учетную документацию (проблема “забалансовых вкладов”);

1. Третий промежуточный отчет по контракту № FEFLP/QCBS-1.43 “Изучение степени соответствия существующих норм и сложившейся практики раскрытия информации (включая терминологию, используемую финансовыми институтами на потребительском рынке) уровню подготовленности и потребностям российских потребителей финансовых услуг с разработкой практических предложений по совершенствованию регулирования и деловой практики в этой сфере”

- риск приобретения более рискованного финансового продукта, чем депозит, из-за недобросовестного поведения сотрудника банка или агента.

Подробнее: в главе 6. Сбережения

Кредиты - потребительские, ипотечные:

- риск приобретения финансового продукта (кредита) со слишком высокой стоимостью, чрезмерной для данного заемщика:

1) из-за неполной или недостоверной информации о порядке расчета процентной ставки;

2) из-за неполной или недостоверной информации о других сопутствующих расходах;

3) из-за нежелания или неумения клиента сравнить сопоставимые предложения от разных потенциальных кредиторов;

- риск взятия кредита, чрезмерно обременительного для бюджета, из-за манипулятивных техник со стороны продавцов товаров или услуг, которые продаются в кредит;
- риск неверного понимания причин возникновения просрочки, а также порядка начисления штрафов и пеней;
- риск ошибки при учете исполнения обязательств заемщиком как по вине самого заемщика, так и по вине банка, из-за чего заемщик полагает свои обязательства исполненными, а банк - неисполненными и продолжает начислять проценты и пени.

Подробнее: в главе 7. Кредиты и займы

Страховые услуги:

- навязывание полиса конкретной страховой компании при оформлении кредита, в том числе с использованием практики присоединения к коллективному договору страхования заемщиков;
- включение страховок в пакет услуг при оформлении туристической поездки, покупки бытовой техники и прочих товаров без уведомления клиента об объеме рисков, страховых суммах, исключениях и франшизах, а также порядке действий при наступлении страхового случая;
- выдача клиенту неполного комплекта документов при оформлении коробочного, особенно дешевого, страхового продукта. Так, правила страхования могут быть выданы одни на группу выезжающих туристов, или может быть дана в полисе ссылка на сайт компании, где расположены правила страхования. В таких случаях у клиента нет возможности изучить, что за услугу он купил, и воспользоваться “периодом охлаждения” [1] ;
- непредоставление информации клиенту банком о стоимости страхового продукта с аналогичной страховой защитой (риски, страховые суммы) без привязки к банковскому продукту. Таким образом, у клиента нет возможности объективно оценить размер переплаты (комиссии) при оформлении полиса при посредничестве банка;

1.

- отсутствие на месте продажи полиса доступной информации о том, как можно отказаться от ненужной или навязанной страховой услуги. Существующая практика заключения договоров показывает, что страховые агенты обычно консультируют клиентов вне офиса, а требования о предоставлении такой информации к таким страховым посредникам, как автосалоны, туристические компании, сайты авиакомпаний, магазины и другие, отсутствуют;
- затруднение самостоятельной оценки потребителем качества приобретенных при посредничестве агента страховых продуктов. Это связано в первую очередь с отсутствием понятных, ориентированных на клиента правил страхования на сайтах страховых компаний. На сегодняшний момент правила страхования представляют собой тяжелый для понимания юридический документ. Правила страхования компании часто размещают на сайтах в несвязанных с описанием продуктов местах. Например, в разделе “Информация о компании”, а не в разделе “Информация о продуктах”.

Подробнее: в главе 10. Страхование

Микрозаймы:

- недостаточное регулирование защиты прав потребителей при появлении новых видов займов (кредитов), в частности займов (кредитов), предоставляемых через терминалы, в онлайн-режиме и другое;
- риски, связанные с низкой финансовой грамотностью основных клиентов услуг МФО - представителей малообеспеченных слоев населения, остро нуждающихся в денежных средствах и не всегда способных оценить свои возможности по возврату заемных средств и выбору правильного инструмента финансирования;
- деятельность нелегальных кредиторов, полностью игнорирующих действующее законодательство.

Подробнее: в главе 7. Кредиты и займы

Электронные финансовые услуги и электронные платежи:

Электронная торговля, развивающаяся в современном мире вместе с развитием технологий, предоставляет новые возможности для потребителей: оформить вклад или купить страховой полис не выходя из дома, управлять своими денежными средствами через мобильный или интернет-банкинг, совершить денежный перевод или платеж онлайн и многое другое, о чем мы говорили в разных главах данного учебника. Однако удобству и скорости операций сопутствуют и риски. В связи с недостаточной защитой банкоматов и платежных терминалов от внешнего воздействия, отсутствием комплексной системы обеспечения информационной безопасности как кредитных, так и некредитных организаций, работающих с платежными устройствами, недостаточным информированием банками и некредитными организациями своих клиентов о правилах безопасности при обращении с платежными средствами, несоблюдением потребителем правил проведения операций через сеть Интернет, а также деятельностью организованных преступных группировок, специализирующихся на противоправных действиях в сфере высоких технологий, пользование электронными финансовыми услугами сопряжено для пользователей со следующими рисками:

- киберугрозами, сопряженными с незаконным проникновением в виртуальное пространство и незаконным воздействием на информационный носитель (компьютер, смартфон), в котором хранятся данные. К киберугрозам относятся атаки хакеров на индивидуальные средства хранения информации;
- необеспечением или недостаточным обеспечением конфиденциальности данных клиентов небанковскими организациями - поставщиками платежных услуг, например в отношении электронных кошельков;
- отдельно можно отметить широкий спектр мошеннических операций. Такие операции могут принимать разнообразный характер. Распространенным вариантом является получение мошенниками данных платежных карт от самих владельцев карт обманным путем. В таких мошеннических схемах пользователь платежной карты самостоятельно сообщает данные карты и в таком случае несет всю ответственность за последующую операцию по переводу/снятию денежных средств. Другой вариант мошенничества - использование копий легальных сайтов или создание и использование фиктивных торговых площадок. К последнему можно также отнести незаконную банковскую деятельность через интернет и продажу электронных полисов страхования, например ОСАГО. В таких случаях мошенники копируют сайты официальных страховых компаний и выдают поддельный полис потребителю. Еще один вариант - использование мошенниками личных данных других людей для получения денежных средств путем оформления кредита на их имя через интернет.

Подробнее: в главе 5. Расчеты и платежи

Что делать, если мошенники оформили на вас заем, воспользовавшись возможностями виртуального канала оформления покупки финансовых услуг? Давайте узнаем!

НЕвиртуальный конфликт - если мошенники оформили на вас заем

Активное развитие интернет-займов сопряжено с рисками мошеннических действий, например заключающихся в оформлении займа на третьи лица с использованием украденных персональных данных. Следует отметить, что кража персональных данных возможна не только в МФО или банке, но и в любой организации, располагающей данной информацией. Потребителю, ставшему жертвой мошенников, оформивших на него заем, целесообразно придерживаться следующей стратегии поведения[^Рекомендации Роспотребнадзора по тексту Доклада "О состоянии защиты прав потребителей в финансовой сфере в 2016 году" / Министерство финансов Российской Федерации. М., 2016. 326 с. URL: http://rospotrebnadzor.ru/upload/iblock/de8/doklad-2016_obshchiy_korrektor_fv.pdf]: Далее →

12.4.2. Что делать, если ваши права как потребителя финансовых услуг нарушили

В главах нашего учебника, посвященных отдельным видам финансовых услуг - вкладам, кредитам, страховым услугам, расчетам и платежам, наряду с конфликтами рассматривались также способы решения этих конфликтов. И действительно, применительно к каждому виду финансовой услуги будет оптимальна своя схема решения конфликта, не говоря уж о типе конфликта применительно к этому виду финансовой услуги. Иначе говоря, порядок действий, применимый к решению конфликта, возникшего в отношении банковского вклада, не подходит к решению конфликта в отношении платежного терминала и так далее. Поэтому

наша задача в рамках данной главы, посвященной правам потребителя финансовых услуг и их защите, представить общую схему, которая показывает весь спектр возможных действий, направленных на защиту прав потребителя, а также дать представление об основных организациях РФ, защищающих права и интересы потребителей.

Шаг 1. Внесудебная защита прав . Во многих случаях поставщики услуг нарушают права потребителя, рассчитывая на его правовую безграмотность - что потребитель не заметит несоответствие закону, а если заметит, то не будет знать, что делать. Когда потребитель показывает, что не только знает свои права, но к тому же знает, как их можно защитить, исполнитель услуги понимает, что дешевле удовлетворить требования потребителя. Как правило, исполнитель не заинтересован доводить дело до судебного процесса: во-первых, все большее количество судебных процессов выигрывают потребители, во-вторых, кроме выплаты компенсации исполнителю, возможно, придется оплатить штраф [1] , а также действие его лицензии может быть приостановлено или прекращено. Поэтому внесудебная защита прав самим потребителем - это действенный инструмент. Потребитель должен знать, что он может сделать для защиты своих прав и в какой форме.

Что можно сделать на первичном этапе без привлечения суда? Потребителю рекомендуется устно разъяснить исполнителю финансовой услуги свои законные требования и вручить исполнителю письменную претензию. Письменная претензия должна быть составлена в двух экземплярах, согласно образцу претензионных писем, рекомендованному Роспотребнадзором и представленном во врезке. Претензию нужно составить в двух экземплярах. Один экземпляр вместе с копиями документов, подтверждающих сложившуюся ситуацию, нужно отдать сотруднику организации (например, банка), на втором экземпляре сотрудник должен расписаться и поставить отметку, что претензия принята к рассмотрению, указав также дату получения, и заверить экземпляр печатью организации. Этот экземпляр сохраните у себя.

Обратите внимание, что оригиналы подтверждающих документов (договора, письма и так далее) не рекомендуется передавать финансовой организации, поскольку только они являются основанием для рассмотрения дела, в том числе в суде, если с финансовой организацией не удалось договориться во внесудебном порядке, а будущий ответчик может не вернуть документы или потерять. Если сотрудники отказываются принимать претензию, можно отправить ее в адрес организации заказным письмом с уведомлением. В описи необходимо указать, какие документы вложены в заказное письмо (например, копия кредитного договора). Как составить претензию, рассказывают эксперты Роспотребнадзора на официальных сайтах региональных департаментов, на страницах учебника мы также приведем основные рекомендации и образцы претензий.

Как составить претензию?

Составить претензию можно в произвольной форме. Главное - соблюдать определенные требования. Далее →

Письменная претензия очень важна на этом этапе. Во-первых, она помогает решить многие вопросы еще в досудебном порядке, экономя ваши деньги. Во-вторых, претензия дает вам

1. В размере пятидесяти процентов от суммы, присужденной судом в пользу потребителя - за несоблюдение в добровольном порядке удовлетворения требований потребителя.

возможность заранее узнать позицию “обидевшей” вас организации по данному вопросу. И наконец, если вы все-таки решите пойти в суд, то наличие отправленной претензии просто обязательно, иначе вы не сможете доказать суду, что вы предъявляли исполнителю услуг свои требования и они не были выполнены.

Если исполнитель услуги в течение разумного срока никак не отреагировал на вашу претензию, то переходите к шагу 2.

Шаг 2. Защита прав с привлечением третьих лиц . На сегодня относительно небольшая доля споров решается в досудебном порядке. Поэтому для защиты своих прав, возможно, вам придется пойти дальше устных и письменных претензий. Если вам отказывают в выполнении ваших законных требований, то есть несколько вариантов действий.

1. *Обратиться за предварительной консультацией по конфликтной ситуации* . Если вы не до конца уверены, на что имеете право в вашей конкретной ситуации, к каким законам апеллировать и что конкретно делать, то бывает полезно обратиться за квалифицированной помощью. Есть ряд организаций, которые оказывают консультационную юридическую поддержку населению бесплатно. В частности, такую деятельность осуществляет Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор) [1] , уполномоченные государственные юридические бюро [2] , различные общественные организации по защите прав потребителей, например Союз потребителей Российской Федерации (СПРФ) [3] , Общество защиты прав потребителей (ОЗПП) [4] , Союз защиты прав потребителей финансовых услуг “ФинПотребСоюз” [5] и многие другие (в том числе областные, районные общественные организации по защите прав потребителей), а также финансовый уполномоченный. В этих организациях помогут составить претензию к исполнителю услуги или иск в суд.
2. *Обратиться с жалобой по конфликтной ситуации к финансовому уполномоченному* . Как говорилось выше, уполномоченный может принять участие в урегулировании конфликтной ситуации во внесудебном порядке. При благоприятном стечении обстоятельств финансовый уполномоченный вынесет решение об удовлетворении ваших требований или, в случае нарушения интересов, предложит компромиссный вариант.

   Подробнее о полномочиях финансового управляющего и как к нему обратиться мы рассказываем в следующем разделе 12.4.3. Кто может помочь в борьбе за ваши права? . Соответственно, в случае отказа “обидевшего” вас исполнителя финансовой услуги

---

1. Вебсайт: http://rospotrebnadzor.ru, Роспотребнадзор имеет свое представительство в субъектах РФ (имеет 84 территориальных управления).
2. Государственные юридические бюро являются юридическими лицами, созданными в форме казенных учреждений субъектов Российской Федерации, и оказывают все виды бесплатной юридической помощи, предусмотренные статьей 6 Федерального закона от 21 ноября 2011 года № 324-ФЗ “О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации”.
3. Вебсайт: http://www.potrebitel.net. СПРФ объединяет более 100 общественных объединений по защите прав потребителей.
4. Вебсайт: http://ozpp.ru.
5. Вебсайт: http://www.finpotrebsouz.ru.

следовать предписаниям финансового уполномоченного вам придется защищать свои права в суде - самостоятельно или через соответствующие организации.

3. *Обратиться с жалобой по конфликтной ситуации в организации, которые могут представлять права потребителя в суде* . К таким организациям, в частности, относятся Роспотребнадзор, Федеральная антимонопольная служба (ФАС), некоторые общественные организации, в том числе вышеназванные Союз потребителей Российской Федерации, Общество защиты прав потребителей, ФинПотребСоюз и другие. На основании жалобы потребителя организация может инициировать иск в защиту неопределенного круга потребителей [1] или представляет интересы потребителя в суде по доверенности.
4. *Обратиться в суд самостоятельно* . Хотя судебный процесс длится достаточно долго и потребует от вас некоторых усилий и затрат времени, не стоит отказываться от подачи иска в суд, поскольку вы можете добиться выполнения ваших требований и получить полное возмещение ущерба, в том числе судебных издержек и морального вреда.

Иск может быть предъявлен по выбору истца в суд по месту:

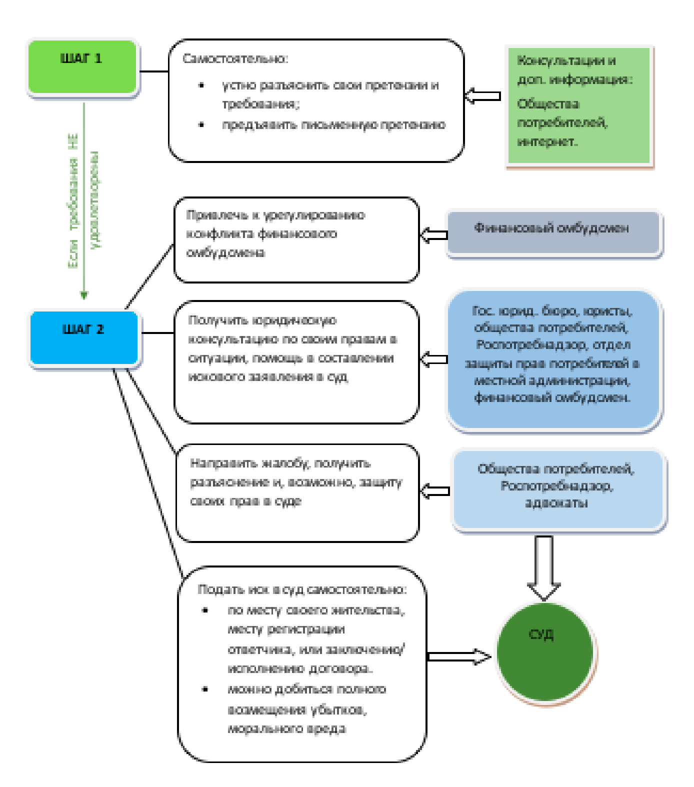
- нахождения организации (в том числе ее филиала или представительства, если иск вытекает из деятельности филиала или представительства);
- жительства или пребывания истца;
- заключения или исполнения договора.

Потребители и иные истцы по искам, связанным с нарушением прав потребителей, освобождаются от уплаты государственной пошлины, что является дополнительной мерой защиты их интересов [2] . Однако нужно помнить, что в случае проигрыша вам придется оплатить судебные расходы.

Следует отметить, что в последние годы число исков, поданных потребителями финансовых услуг самостоятельно, растет, при этом доля дел, по которым требования потребителей были удовлетворены, в общем количестве рассмотренных составляет из года в год стабильно высокий процент, что вселяет оптимизм.

Ниже на рисунке представлена схема вариантов действий потребителя в случае нарушения его прав.

1. Закон “О защите прав потребителей”, ст. 46.
2. Закон “О защите прав потребителей”, ст. 17.



Как действовать потребителю в случае нарушения его прав

12.4.3. Кто может помочь в борьбе за ваши права?

Как видно на схеме защиты прав потребителя, приведенной в предыдущем параграфе, потребитель не остается одиноким в поле воином в своей борьбе за права. Существуют организации, к функциям которых относится помощь потребителю в восстановлении его прав, а именно:

• оказание консультаций потребителю относительно его прав и защиты прав в конкретном случае;

• решение конфликта во внесудебном порядке;

• защита прав потребителя (или неопределенного круга потребителей) в суде.

1) Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (**Роспотребнадзор** **)** . Эта организация обладает особым статусом в сфере защиты прав потребителей, она является органом исполнительной власти, уполномоченным с 2004 года осуществлять федеральный государственной надзор в области защиты прав потребителей во всех сферах, включая финансовые услуги. Во всех субъектах РФ есть подведомственные организации Роспотребнадзора, управления , осуществляющие свою деятельность по надзору и контролю за исполнением обязательных требований законодательства РФ в области защиты прав потребителей. При них образованы консультационные центры и пункты информирования и консультирования граждан по вопросам защиты прав потребителей, в том числе потребителей финансовых услуг. На вебсайтах управлений можно найти много полезной информации, включая образцы претензий в адрес организации, нарушившей права, рекомендации по действиям в случае

нарушения прав и так далее. В управлениях существуют так называемые общественные приемные и горячие линии, через которые можно обратиться с жалобой на нарушение своих потребительских прав. В случае если финансовая организация действительно нарушила права заявителя, согласно законодательству РФ, Роспотребнадзор имеет право представлять права заявителя в суде.

Кроме Роспотребнадзора, есть государственные ведомства, которые целенаправленно занимаются защитой прав именно потребителей финансовых услуг.

2) Служба по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг , учреждена в Центральном банке Российской Федерации . Служба занимается рассмотрением обращений потребителей финансовых услуг, миноритарных акционеров и инвесторов, анализом финансовых услуг и административных процедур, содействию реализации программ финансовой грамотности населения, регулированием, методологией и анализом рисков финансовой доступности. При этом указанная служба Банка России специализируется на рассмотрении обращений, жалоб и заявлений, касающихся нарушения федеральных законов в области банковской, страховой, инвестиционной и микрофинансовой деятельности, тогда как в сферу компетенций Роспотребнадзора относится рассмотрение жалоб, касающихся нарушения Закона о ЗПП [1] .

3) Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации (ФАС) , о которой мы упоминали в этой главе в контексте защиты права потребителя на выбор , занимается антимонопольным регулированием, осуществляя контроль и надзор за соблюдением законодательства в сфере защиты конкуренции на рынке финансовых услуг, а также государственный надзор за соблюдением законодательства в рекламе. Если вы пострадали от недостоверной информации в рекламе финансовой услуги (в реальности условия предоставления услуги не соответствовали условиям, предложенным при обращении в офис рекламодателя) или не смогли приобрести услугу на конкурентных условиях ввиду монопольного положения компании или сговора ряда компаний, вы можете обратиться с жалобой в это ведомство, например, через официальный вебсайт .

4) Федеральная налоговая служба Российской Федерации (ФНС России) . В число полномочий ФНС также входит контроль за соблюдением требований, предусмотренных Федеральным законом «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами». Соответственно, в случае конфликтных ситуаций, связанных с нарушениями прав потребителя платежными агентами — невыдачи чека, удостоверяющего, что вы оплатили услугу, непредоставления в чеке требуемой по закону информации, потребитель вправе обратиться в местное управление ФНС .

5) Общественные объединения потребителей . Это общественные организации, которые выполняют консультационные и правозащитные функции в сфере защиты прав потребителей. Среди крупнейших можно назвать Союз потребителей Российской Федерации (СПРФ), объединяющий более 80 республиканских, краевых, областных, городских и районных общественных объединений, общероссийский ФинПотребСоюз с территориальными отделениями более чем в 50 регионах РФ. Спектр деятельности этих организаций чрезвычайно широк: консультации, составление претензий и исков, ведение дел в судах, независимая потребительская экспертиза безопасности и качества товаров и услуг,

1. https://finuch.ru/lectures/1182

потребительское просвещение и образование, включая информирование потребителей, а также проведение просветительских мероприятий, таких как тематические олимпиады и конкурсы для школьников, студентов. Так, например, на интернет-портале СПРФ размещена информация о нормах Закона о защите прав потребителей, полезные советы, как написать и подать претензию или исковое заявление в суд, куда следует обратиться за помощью, если случай не вписывается в общую типовую схему и так далее.

Отдельно стоит сказать о Конфедерации обществ потребителей (КонфОП), профиль деятельности которой отличается от приведенных выше организаций. Одним из основных направлений деятельности КонфОП является продвижение законодательных инициатив, направленных на усовершенствование норм по раскрытию потребительской информации в области финансовых услуг и развитие финансового образования населения. Также совместно со Всемирной организацией потребителей (Consumers International) проводят независимый мониторинг защиты прав потребителей финансовых услуг в России в рамках совместного проекта Российской Федерации и МБРР «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». Результаты мониторинга находятся в открытом доступе, на сайте компании , и представляют интерес для потребителей финансовых услуг, в том числе потенциальных.

Список общественных объединений потребителей можно найти на веб-сайте Роспотребнадзора по ссылке .

6) Финансовый уполномоченный . Этот новый институт, появившийся в России 3 сентября 2018 года, помогает гражданам защитить свои права в случае нарушения их прав финансовыми организациями. Финансовый уполномоченный выступает посредником в спорах между гражданами и финансовыми организациями в досудебном порядке и рассматривает споры с небольшими претензиями (до 500 тысяч рублей), за исключением споров по ОСАГО, которые подлежат рассмотрению вне зависимости от суммы. Обращаться к финансовому уполномоченному могут только физические лица (потребители финансовых услуг) и только после обращения в финансовую организацию с претензией и последующего отказа ее удовлетворить. Обращение к финансовому уполномоченному не исключает возможности обратиться при желании в суд. Федеральный закон №123-ФЗ «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг» , который регулирует деятельность финансового уполномоченного, предусматривает поэтапное расширение области действия закона на разные типы финансовых организаций: с июня 2019 года решения финансового уполномоченного обязаны выполнять страховые компании в части ОСАГО, с ноября 2019 года – все остальные страховые компании (за исключением тех, которые оказывают услуги только в сфере обязательного медицинского страхования), с января 2020 года – микрофинансовые организации, с января 2021 года - кредитные организации, негосударственные пенсионные фонды, потребительские кооперативы и ломбарды.

Институт финансового уполномоченного основан на 8-летнем опыте службы финансового омбудсмена, созданной при АРБ (Ассоциации Российских Банков) для стабилизации ситуации на рынке потребительского кредитования. Основная идея была в том, чтобы предоставить потребителям возможность быстро и бесплатно разрешить разногласия с финансовыми организациями, в случаях если стоимость спора слишком мала по сравнению

с возможными судебными издержками потребителя. В настоящий момент финансовый омбудсмен, Медведев Павел Алексеевич, продолжает работать с обращениями граждан на общественных началах в рамках проекта АРБ. Письма принимаются по адресу: 121069 Москва, Скатертный переулок д.20 стр. 1, или по электронной почте: finomb@arb.ru .

Финансовый омбудсмен в мире и в РФ

В европейских странах институту омбудсменов (от шведского ombudsman — лицо, представляющее чьи-либо интересы) уже более 20 лет. Первый представитель профессии был назначен на должность в 1992 году в Германии, следом подключились другие европейские страны (Франция, Италия, Великобритания и так далее). Далее →

Резюме

Чтобы не потеряться в разнообразии организаций, которые могут нам помочь в случае нарушения наших прав или интересов как потребителей, и знать, к кому обратиться в каждой конкретной конфликтной ситуации, предлагаем вам изучить сводную таблицу.

Организация	Местонахождение	Формат взаимодействия с гражданами	Функции
Роспотребнадзор и его управления	Во всех субъектах РФ	•Консультационные центры •Общественные приемные, горячие линии	•Надзор и контроль за исполнением обязательных требований закона о ЗПП,•прием жалоб на случаи нарушения прав потребителя, закрепленных законом о ЗПП, •защита прав заявителя в суде.
Служба по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг (при Банке России)	6 управлений в федеральных округах РФ и центральный аппарат.	Телефон, почта	Рассмотрение обращений и жалоб потребителей финансовых услуг и инвесторов в случае нарушения ФЗ в области банковской, страховой, инвестиционной и микрофинансовой деятельности.

Федеральная Антимонопольная Служба России (ФАС)	Территориальные управления во всех федеральных округах России	Письменные обращения Горячая линия Общественная приёмная (вся информация на сайте)	•Контроль и надзор за соблюдением законодательства в сфере защиты конкуренции на рынке финансовых услуг,•надзор за соблюдением законодательства в рекламе.
Федеральная Налоговая Служба (ФНС)	Управления в 84 субъектах РФ	•Обращения по телефону, письменные обращения (по почте, факсу) •Общественные приёмные	•Защита прав потребителя в случае конфликтных ситуаций с платежными агентами
Общественные организации (ФинПотребСоюз, СПРФ и другие)	Крупные общественные организации имеют территориальные отделения во многих регионах РФ.	См. информацию на сайтах организаций	•Составление претензий и исков, •ведение дел в судах, •независимая потребительская экспертиза безопасности и качества товаров и услуг, •потребительское просвещение и образование
Финансовый уполномоченный	Аппарат в процессе формирования	Обращение в письменной или электронной форме	Внесудебное рассмотрение споров между финансовыми организациями и гражданами (сумма претензий не более 500 тыс. рублей, кроме споров по ОСАГО)

Организации, осуществляющие защиту прав потребителей

Раздел 12.5. Когда закон не защищает

К содержанию

12.5.1. Мошенничества: на что нас ловят?

Всегда ли можно защитить свои потребительские права?

К сожалению, нет. В иных случаях оказывается, что мы столкнулись не просто с недобросовестным продавцом, который не знает тех или иных норм закона или не хочет их соблюдать, а с преступником, которому удалось вас обмануть. Обычно в таких ситуациях мы говорим, что стали жертвами мошенничества. Статья 159 Уголовного кодекса РФ определяет мошенничество как «хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием» и предусматривает наказание от штрафа в 120 тысяч рублей до 10 лет лишения свободы в зависимости от обстоятельств дела.

В реальности, став жертвой мошенничества, чрезвычайно трудно восстановить справедливость и вернуть украденное. Традиционные институты защиты прав потребителей нам не очень помогут, так они рассчитаны на сферу гражданских правоотношений, а тут мы имеем дело с уголовным преступлением. Жертве можно посоветовать только писать в полицию заявление с просьбой возбудить уголовное дело, рассчитывая, что преступники рано или поздно будут наказаны, даже если похищенное имущество и не вернется к законному владельцу.

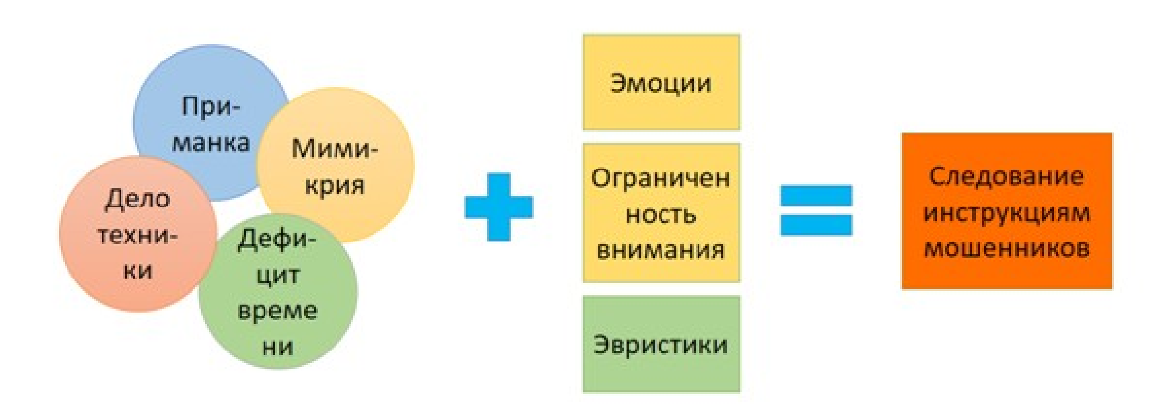
Поэтому в этой сфере нам как потребителям остается рассчитывать только на себя. Как обезопасить себя – распознать мошенников и предотвратить хищение ваших средств – расскажем в этом разделе.

Казалось бы, как можно защититься от мошенников? Ведь они чрезвычайно креативны, и схем обмана существует огромное множество, каждый день появляется что-то новенькое, в частности связанное с развитием цифровых технологий. Согласимся. Но заметим, что при кажущемся многообразии все схемы мошенников построены на одинаковых принципах, не меняющихся столетиями:

• Введение жертвы в **сильное эмоциональное состояние** - волнение, вызванное страхом потерь или возможностью обогатиться. «Ваша карта заблокирована», «по вашей карте проводились незаконные операции», «мошенники взломали счета наших клиентов» и так далее - такие новости приводят в волнение или даже панику жертв мошенников. Неожиданные возможности наживы также будоражат нас - многие, наверное, из вас получали СМС-сообщение типа: «Вы выиграли машину, для получения приза вам необходимо уплатить налог…». Это – приманка, цель которой ввести вас в сильное эмоциональное состояние.

• **Ограничение времени на принятие решения** . Решение надо принять здесь и сейчас - не кладя трубку, не сходя с места, в течение пяти минут. Ограничение времени вместе с сильными эмоциями приводят к блокированию нашей аналитической системы мышления, или так называемой Системы-2, с которой вы познакомились в первой главе нашего учебника , которая бы сказала: «Спокойно, сейчас мы проверим наш счет и перезвоним по официальному номеру телефона нашего банка». Вместо этого мы готовы почти бездумно выполнять то, что нам говорят «работники банка» и другие «заклинатели змей»: называть пароли и номера карт, переводить деньги, сообщать личную информацию, участвовать в «беспроигрышной лотерее».

• **Ссылка на авторитеты (мимикрия)** . Для пущей убедительности и окончательного лишения жертвы критического мышления часто в ход пускается еще один ингредиент: упоминание «официальных» и хорошо известных организаций, названий федеральных законов. Например, «согласно закону о ..., вам необходимо уплатить налог для получения выигрыша», «розыгрыш среди клиентов вашего мобильного оператора», мимикрия фишингового сайта под официальный сайт компании и так далее.



«Ингредиенты» мошеннических схем и их действие

Зная эти принципы, вам будет легче распознать попытки мошенников «развести» вас.

Посмотрите на примеры во врезке – в них можно увидеть все элементы, о которых говорилось выше.

Мошенничества в период пандемии

В период карантина, связанного с пандемией covid-19 (коронавируса), появились способы мошенничества, «обыгрывающие» сложившиеся условия. Далее →

Также полезно читать рассказы о свежих приемах мошенников, которые довольно быстро появляются в социальных сетях и средствах массовой информации. Порой одного уже знакомства с этими историями достаточно, чтобы не попасть на удочку мошенников. Тем не менее полностью защититься от них, увы, невозможно.

Напомним, что некоторые примеры мошеннических схем на рынке финансовых услуг приведены в главе 5 «Расчеты и платежи» , другие упоминались в нашем учебнике в связи с соответствующими финансовыми инструментами. Также мы рекомендуем вам к просмотру невероятно интересную и полезную лекцию Марата Сафиулина, управляющего Федеральным

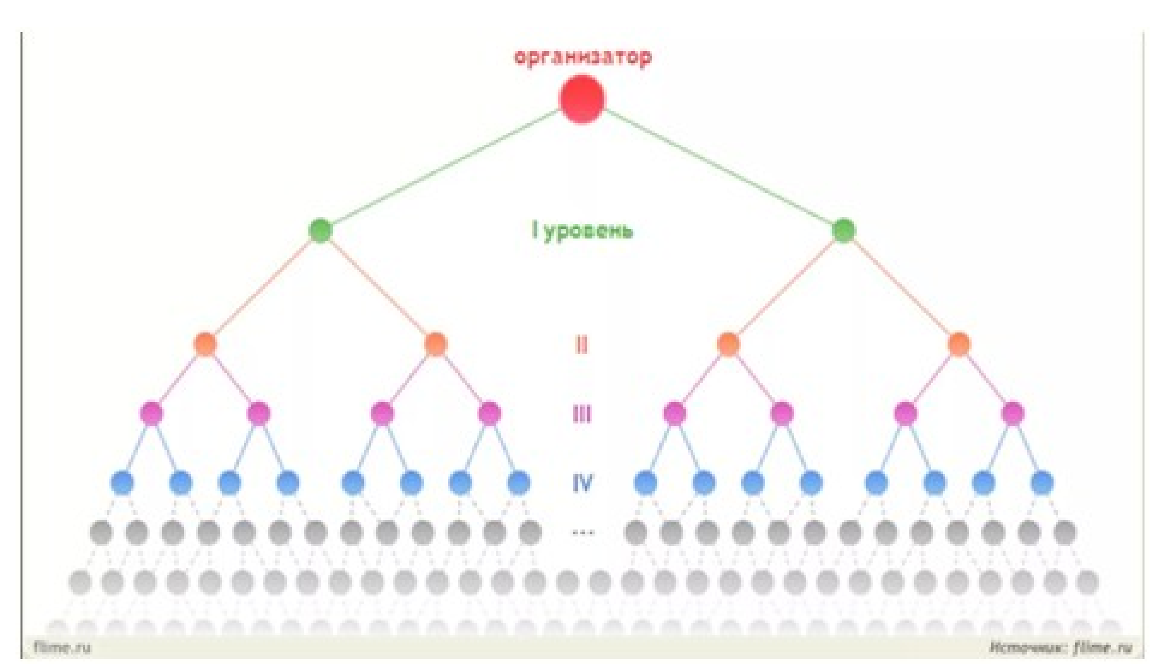
фондом по защите вкладчиков и акционеров, «Финансовое мошенничество: как не стать жертвой» - в ней вы узнаете о таких схемах, как «троянское обучение», «черная касса», лжекомпенсации и многих других.

Марат Сафиулин: Финансовое мошенничество: как не стать жертвой финансовой пирамиды

12.5.2. Финансовая пирамида: как распознать и можно ли защититься?

Это самая незатейливая схема финансового мошенничества, но вместе с тем процветающая на просторах России с начала 1990-х годов и каждый раз находящая доверчивых вкладчиков, являясь им в разных обличьях. То под вывеской банка («Чара», 1994 год), то акционерного общества (АО «МММ», 1994 год) или пенсионного фонда («Север», 1994 год), то инвестиционной компании («Хопер-Инвест», 1993–1994 годы) или кредитного кооператива, то под видом социального проекта и передачи подарков (Give1Get4, 2012 год), или инвестиционного проекта («Кэшбери», 2018 и 2020 гг.) и так далее.

Основной принцип финансовой пирамиды – выплаты вкладчикам производятся за счет выплат новых вкладчиков. При этом вложенные денежные средства не направляются на инвестиции, то есть не преумножаются на финансовом рынке или в производственном секторе, а просто перераспределяются от новых вкладчиков к старым, у которых подошла очередь на получение выплат. Заметим, что для вкладчиков, конечно же, создается красивая легенда о том, как фирма умудряется зарабатывать такую повышенную доходность, но к действительности она не имеет никакого отношения. Чтобы система работала, необходимо, чтобы вкладчиков на новом уровне было больше, чем вкладчиков на предыдущих уровнях, то есть должен соблюдаться принцип пирамиды:



Принцип работы многоуровневой финансовой пирамиды: новые вкладчики «кормят» предыдущих

Очевидно, что неминуемо наступает момент, когда поступающих денежных средств недостаточно, чтобы выплачивать доходы участникам предыдущих уровней. Фирма

«приостанавливает» свою деятельность, телефоны перестают отвечать, офис закрывается. Вкладчики первых уровней, успевшие получить свой доход, облегченно вздыхают, вкладчики последних уровней спохватываются и пытаются вернуть свои деньги.

Виды финансовых пирамид . В современном мире появились некоторые разновидности финансовой пирамиды, и, несмотря на обретение новых форм, сущность их остается той же. Приведем описание этих разновидностей.

• Инвестиции, или хайп-проекты, от аббревиатуры HYIP (HighYieldInvestmentProject - высокодоходный инвестиционный проект): человек вкладывает деньги, и ежедневно (или через какой-то период) на его счет начисляется определенный процент. Эти деньги берутся из взносов новых участников. Хотя на официальных сайтах хайп-проектов может писаться, что проценты выплачиваются за счет выгодных инвестиций или за счет еще каких-нибудь нанотехнологий. Спустя некоторое время проект закрывается вместе со всеми инвестированными в него средствами. На 2017 год это в основном онлайн-проекты. К числу таких пирамид относится реинкарнация «старого доброго» МММ, уже в пятый раз рестартовавшего как хайп-проект, «СуперКопилка», проект EoBot, «зарабатывающий» на майнингекриптовалют и многие другие. Хайпы по срокам существования бывают быстрыми (несколько дней), среднесрочными (несколько ме-сяцев) и долгосрочными (несколько лет). В сети Интернет можно найти регулярно обновляемые обзоры хайп-проектов и финансовых пирамид в целом, с указанием размеров и периода выплат, минимальной суммы вклада и даже популярности поискового запроса, например, такой обзор на 2020 год , есть специальные сайты, мониторящие хайп-проекты (например, sqmonitor.com , e-invest.biz), а также форумы, посвященные хайп-проектам .

• Экономические игры с выводом денег, привлекающие потребителей возможно-стью заработать деньги, но по факту не позволяющие их вывести. Такие проекты можно считать подвидом хайп-проектов с элементом игры. Экономические игры с якобы выводом денег немногочисленны, но популярны и очень живучи, например, RichBirds, WorldofFarmer, MoneyCity и другие.

• Классическая финансовая пирамида или касса взаимопомощи. Деньги в таких проектах перечисляются от одного участника к другому - мы подробно писали о них выше.

• Замаскированная финансовая пирамида. Это классическая финансовая пирамида с добавлением маскирующего элемента - например, ненужной продукции или продукции, которую могут получить только некоторые участники. То есть денежный взнос нового участника маскируется под покупку какого-нибудь товара. Разумеется, реальная стоимость маскировочного товара должна составлять малую часть от взноса, иначе вся затея теряет смысл. При этом общее количество проданных изделий/услуг примерно совпадает с числом участников, поскольку каждый платит вступительный взнос один раз. Все остальное - распределение дохода между организаторами и печальный финал для участников, как в обычной, всем известной схеме финансовой пирамиды. В итоге возникает мошенническая структура, внешне очень схожая с добросовестной компанией прямых продаж, таких как Avon, MaryKay, QNet. Формальное сходство дает ей возможность успешно действовать некоторое время до появления заметного количества потерпевших. Примером является Redex.

Как распознать финансовую пирамиду?

Банк России сформулировал перечень признаков, которые характерны для всех «финансовых пирамид»

- обещание высокой доходности, в несколько раз превышающей рыночный уровень;
- гарантирование доходности (что запрещено на рынке ценных бумаг);
- агрессивная реклама в средствах массовой информации, сети Интернет с обещанием высокой доходности;
- отсутствие какой-либо информации о финансовом положении организации;
- выплата денежных средств новым участникам из денежных средств, внесенных другими вкладчиками ранее;
- отсутствие собственных основных средств, других дорогостоящих активов;
- нет точного определения деятельности организации.
- отсутствие лицензии на осуществление деятельности на финансовом рынке/информации в реестрах Банка России (проверить финансовую организацию).

Посмотрите на пример «инвестиционного проекта»Кэшбери, финансовой пирамиды, которая вновь запустилась в 2020г. после прекращения ее деятельности генеральной прокуратурой в 2018 году на основании соответствия признакам финансовой пирамиды.

Кэшбери возвращается за вашими деньгами

После громкого дела в 2018 году, когда Генеральная прокуратура прекратила деятельность организации «Кэшбери» на основании соответствия признакам финансовой пирамиды, Кэшбери снова вернулась в 2020 г. – чтобы зарабатывать на жадности и доверчивости населения. Посмотрите на принтскрины сайта Кэшбери – какие признаки финансовой пирамиды вы видите? Далее →

Финансовые пирамиды в России

Согласно статистике Банка России , количество финансовых пирамид выросло со 130 в 2017 году до 237 в 2019 году. Современные финансовые пирамиды работают в основном в регионах, где наблюдается низкая финансовая грамотность населения. Они очень активно привлекают потребителей, и чаще всего не выплачивают людям денег вообще, даже на начальном этапе, затягивая процесс выхода вкладчиков из финансовой пирамиды. Средняя продолжительность жизни финансовых пирамид сократилась до трех месяцев в среднем. Ранее такой показатель составлял от семи до 10 месяцев.

Большинство финансовых пирамид перешло в онлайн-среду, собирая деньги путем онлайн-платежей, без личного контакта. Основными жертвами финансовых пирамид остаются пенсионеры и малообеспеченные слои населения, желающие решить свои финансовые проблемы за счет быстрых накоплений и инвестиций. Часто финансовые пирамиды организовываются под видом микрофинансовых организаций или кредитного потребительского кооператива, занимающихся привлечением денег по договорам займа, или под видом организаций, помогающих с кредитованием в других организациях, а также под

видом форекс-брокеров, которые на самом деле не выводят денежные средства клиентов на валютный рынок.

Некоторые могут подумать, что на финансовой пирамиде можно заработать - главное, успеть внести деньги в числе первых вкладчиков, и тогда ты получишь свой высокий доход за счет следующих вкладчиков, а фирма исчезнет уже на этапах после этого. Увы, и здесь с пирамидами никаких гарантий нет - она может исчезнуть, не произведя ни одной выплаты по вкладам. *Вспомним для примера хайп-проекты, которые могут закончить свое существование уже через несколько дней .*

Можно ли вернуть деньги, вложенные в пирамиду?

Вкладчики могут подать исковое заявление в гражданский суд на фирму-пирамиду о взыскании своих вкладов и обещанных процентов, а могут и в следственные органы с просьбой возбудить дело о мошенничестве в отношении должностных лиц организации, образовавших пирамиду. И тут сценариев развития событий может быть несколько.

1) Денег на счетах компании также может не быть к этому моменту: они могут быть выданы в виде кредита другим компаниям или направлены на какую-нибудь благотворительность. *Так, в случае с АО «МММ», первой российской пирамидой, деньги постоянно перетекали между фирмами, входящими в группу «МММ» и формально друг от друга не зависящими. Похоже, такая система была спроектирована специально, чтобы в случае предъявлении претензий можно было переложить ответственность на одну из компаний, деньги из которой уже выведены в другие компании группы. Аналогичная схема работала и в банке «Чара»: фирма выдавала кредиты другим сомнительным банкам (некоторые из них просуществовали по несколько месяцев, у других на момент ликвидации фирмы были отозваны лицензии, против руководителей третьих возбуждены уголовные дела); также она выдала кредиты фирмам, большинство из которых являлись ее учредителями, на «инвестиционные проекты» (покупка квартир в центре Москвы и другой недвижимости в Москве и МО); и наконец, некоторая часть денег вкладчиков ушла на спонсирование производства фильмов.*

2) Может возникнуть проблема с оформлением обязательств пирамиды: фирма выдала вам как вкладчику свои акции, билеты или любые другие красивые бумажки, которые ценными бумагами не являются и ваше право на деньги не удостоверяют. В данном случае формально фирма никаких обязательств перед вами не несет. *Такая ситуация была с АО «МММ»: фирма в обмен на деньги выдавала вкладчикам бумаги двух видов: сертификаты акций, на которых были перечислены компании, входящие в группу «МММ», и билеты «МММ». Ни акции, ни билеты не содержали никаких письменных обязательств того, что деньги, за них заплаченные, когда-нибудь будут возвращены. Поэтому вкладчик с таким «обязательством» на руках будет иметь большие сложности в суде, пытаясь обосновать свой иск.

Ситуация осложняется тем, что в российском законодательстве отсутствует понятие «финансовая пирамида» и зачастую сложно найти законные основания, по которым можно вернуть деньги жертве финансовой пирамиды. Убедитесь сами, насколько вас защищает закон от финансовой пирамиды.

Насколько вас защищает закон от финансовой пирамиды?

Финансовые пирамиды нелегальны и прямо запрещены во многих странах, как в развитых (Великобритания, Япония, США, Германия и подавляющее большинство стран Западной Европы), так и развивающихся (Непал, Малайзия, Мексика, Доминиканская Республика, Турция и так далее). Далее →

Отсюда становится очевидно, что лучший способ защитить свои денежные средства - это обходить финансовые пирамиды стороной.

12.5.3. Правила самозащиты

Итак, мы надеемся, вы уже поняли, что защита от действий мошенников только в ваших руках. Сформулируем несколько простых правил, которые вам смогут помочь:

• **Не доверяй, а проверяй** . Если вам предлагают выгодно инвестировать в некий проект, проверьте его на предмет соответствия признакам финансовых пирамид на сайте Банка России.

• **«Бесплатный сыр только в мышеловке»** . Каждый раз, когда вам обещают сказочные прибыли, зажигайте красную кнопку – скорее всего это приманка.

• **Опыт других** . В случае подозрительных писем-звонков с предложениями из разряда «дать ключ от квартиры, где деньги лежат», как говорил Остап Бендер, вы можете с помощью интернета прикоснуться к народной мудрости и узнать, не случалось ли похожего с другими - вы обязательно найдете истории и тех, кто предупреждает об опасности, и тех, кто с горечью делится своим опытом, как он попался на крючок и что из этого вышло.

Периодически читайте СМИ, которые публикуют зарисовки на тему мошенничества - знание основных мошеннических схем убережет вас в большинстве случаев.

• **«Утро вечера мудренее»** . В любой нестандартной ситуации, связанной с финансовыми решениями, возьмите себе за правило не действовать в ту же секунду: не отвечать на вопросы, связанные с вашими личными данными (паспортные данные, номер телефона, данные банковской карты и так далее), не подписывать договоры, которые не изучили внимательно в спокойной обстановке, и так далее - именно при моментальном реагировании на запросы совершается большинство дорогостоящих ошибок. Всегда дайте себе как минимум несколько часов, а лучше день, чтобы выйти из эмоционального состояния и разобраться, в чем суть предложения и нет ли подвоха.

Подведем итоги

К содержанию

Резюме

У потребителя - в том числе финансовых услуг - есть права, закрепленные законодательно. Закон, определяющий права потребителя в широком смысле, - это Закон о защите прав потребителей (Закон о ЗПП); он применяется в том числе к правоотношениям “продавец - потребитель финансовых услуг”, однако если отдельному виду финансовых услуг (например, потребительскому кредиту, страховым услугам и так далее) посвящен специализированный, или профильный, закон, то его нормы первичны по отношению к Закону “О защите прав потребителя”.

Потребитель является слабой стороной в сделках покупки-продажи в силу отсутствия у него специализированных знаний и навыков, а также информации, которые есть у продавца, из чего и исходит законодательство.

Российский Закон о ЗПП защищает в том числе права потребителя на информацию, на отказ от услуги, на услугу надлежащего качества и в срок, на возмещение ущерба, на выбор суда.

Если ваши права как потребителя финансовой услуги нарушены - есть возможность внесудебного урегулирования конфликта и судебного.

- В первом случае вы сами пытаетесь договориться с компанией-поставщиком финансовой услуги, указывая на незаконные действие или условия договора и требуя устранить нарушения ваших прав с необходимой компенсацией. При этом вы можете обратиться за консультационной помощью к специалистам Роспотребнадзора, государственных юридических бюро, общественных потребительских организаций, финансового омбудсмена и других уполномоченных организаций. Также можно направить жалобу на поставщика финансовой услуги, нарушающего потребительские права (ваши или неопределенного круга потребителей), в соответствующую организацию, отвечающую за надзор и контроль за исполнением законодательства именно этим типом поставщика услуг или именно в этой сфере (например, ФАС, ФНС, Банк России, Роспотребнадзор и другие).
- Во втором случае (если ваши претензии к поставщику финансовой услуги не были удовлетворены надлежащим образом) вы обращаетесь в суд с иском в отношении поставщика. В подаче заявления в суд, а также в представлении и защите ваших прав в суде вам также могут помочь специализированные организации - Роспотребнадзор, общественные потребительские организации и так далее.

Существуют серые зоны финансового рынка, где ваши права не защищены или защищены недостаточно надежно: мошеннические организации, недобросовестно или нелегально действующие лица - серые и черные брокеры, псевдофорексы, финансовые пирамиды, “раздолжнители”. Лучшая защита - это не пользоваться их услугами.

Полезные советы

- Если вам непонятна информации о финансовой услуге, сотрудники поставщика услуги дают уклончивые ответы на ваши вопросы, не дают ознакомиться с текстом договора, то лучше не связываться с таким поставщиком.
- Внимательно прочитайте договор! Предмет, права и обязанности - ваши и поставщика услуги, последствия нарушения обязательств, а также текст мелким шрифтом.
- В случае конфликта с поставщиком финансовой услуги не опускайте руки - отстаивайте свои права!
- Не знаете, с чего начать? Обратитесь за бесплатной консультацией в Роспотребнадзор, государственные юридические бюро, общественные потребительские организации.
- Помните - вы не одиноки в борьбе за свои права: в России работает целый ряд организаций, задача которых - защитить права пострадавшего потребителя.
- Не ввязывайтесь в сомнительные хайп-проекты и прочие финансовые пирамиды, остерегайтесь мошенников - помните, что от действий мошенников закон вас не защищает.

Дополнительные материалы

К содержанию

История формирования потребительского права

То, что потребитель должен быть защищен законом, люди признали давно. Первый из известных нам примеров такого рода - Законы Хаммурапи, царя, правившего Вавилонским царством в XVIII веке до нашей эры. Несколько статей этих Законов имели прямое отношение к интересам потребителей Вавилона. В одной из статей, к примеру, содержался запрет на обвес и обсчет покупателей и предусматривались наказания для нарушителей закона. Аналогичные нормы существовали и в римском праве, и в первых сводах законов Руси - Русской Правде.

Там, где не было законов, отношения между покупателями и продавцами регулировались обычаями и традициями. В Псковской судной грамоте (памятнике русской жизни XIV-XV веков) нашли отражение обычаи и принципы решения конфликтов между продавцом и покупателем. Обычаи также стоят на защите невнимательного или недостаточно компетентного покупателя - например, если тому подсунули бракованное животное или склонили к сделке в пьяном состоянии.

С развитием науки и техники, с появлением новых способов торговли для защиты потребителей потребовались специальные нормы. Сначала это были отдельные нормы, включавшиеся в более общие законодательные акты. Так, в 1807 году во Франции появился Торговый кодекс, введенный Наполеоном, в котором одна статья была посвящена вопросам защиты прав покупателя по договору купли-продажи. Затем нормы о защите прав потребителей стали включать в гражданские кодексы. И только в 60-е годы XX века начали принимать специальные законы, посвященные исключительно правам потребителей.

Толчком для развития потребительского права послужило специальное послание о защите интересов потребителей президента США Джона Кеннеди Конгрессу США с которым он выступил 15 марта 1962 года. С тех пор в разных странах мира в той или иной форме были

приняты законы, защищающие права потребителя. В России таким законом является Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 года № 2300–1 “О защите прав потребителей”.

Потребительский экстремизм

Насколько полную информацию о продукте производитель обязан указывать? Должен ли производитель писать на коробке с тортом, что потребление сладкого в избыточных количествах может привести к ухудшению здоровья? Или что мыло нельзя есть? Или что в микроволновках категорически нельзя греть или сушить живых существ? Здравая логика подсказывает, что нет - это и так очевидно. Однако жизнь показывает, что не для всех это очевидно.

Наверное, многие слышали драматическую историю, как одна американская старушка решила высушить кошку в микроволновой печке. Кошка погибла, а бабушка подала в суд на производителя микроволновки. Суд присудил выплатить бабушке большую компенсацию, потому что в инструкциях не было сказано, что в ней нельзя сушить домашних животных. Суд, рассмотрев дело, констатировал, что было нарушено право потребителя на информацию. Имени-фамилии старушки обнаружить не удалось, так же как и других документальных свидетельств этой истории, но достоверно известно, что в инструкциях к микроволновкам и некоторой другой бытовой технике появились предупреждения вроде “помещать животных внутрь запрещено”.

Российский закон о защите прав потребителей признается экспертами одним из самых лояльных в мире, наряду с законом США. Некоторые граждане пользуются таким широким кругом прав недобросовестно, с целью извлечения выгоды и профессионально “терроризируют” производителей. Они изыскивают такие способы употребления продуктов, которые причиняют определенный вред, и на основании этого они подают на производителя в суд, апеллируя к тому, что тот не предостерег “беззащитного” потребителя. Это получило название “потребительский экстремизм”, и, хотя в России этот термин законодательно не закреплен, по факту случаи потребительского экстремизма нередки.

Одним из первых случаев в истории потребительского экстремизма в России считается “дело братьев Алмазовых”. В 2002 году братья Алмазовы требовали с российского производителя “Кока-Колы” 100 000 рублей за найденное в пяти бутылках прохладительного напитка битое стекло. В противном случае потребители-шантажисты грозили компании судебными исками и порочащей ее репутацию кампанией в прессе. Однако производитель решил прежде организовать собственное расследование. В итоге выяснилось, что бутылки с битым стеклом, якобы купленные, на самом деле были списаны как бракованные, и эти бракованные бутылки были целенаправленно украдены с завода “Кока-Колы”, где один из братьев работал грузчиком.

На сегодняшний день гораздо чаще отмечаются случаи потребительского экстремизма в отношении сложной техники (в том числе автомобилей), проведении ремонтных и строительных работ, оказании различного рода услуг (бытовых, медицинских, косметических и прочих), также сюда можно отнести споры с банками и страховщиками.

Schumer box ("Коробка Шумера"), или Как донести до потребителя важную и сложную информацию?

Как мы увидели из экспериментального примера, приведенного выше, людям недостаточно дать необходимую информацию. Как показывают исследования, информацию нужно дать в таком формате, чтобы ее было легко воспринять и, что важно для выбора сложных продуктов, в том числе финансовых, чтобы было легко сравнить. Это осознают не только ученые, но и политические деятели, которые инициируют специальные нормативные акты. Например, в США еще в 1968 году был принят закон о достоверности информации при кредитовании (Truth in Lending Act), в котором установлены требования к расчету годовых процентных ставок, определению полной стоимости кредита. В 1988 году это законодательство было дополнено так называемой “Коробкой Шумера” (Schumer box - по имени предложившего эти нормы конгрессмена Чарльза Шумера), которая представляет собой требования к перечню необходимой информации о кредитных картах и формату предоставления этой информации. Так, согласно “Коробке Шумера”, перечень информации, которую кредитная организация обязана предоставить потребителю, включает в себя:

- годовую плату за обслуживание карты;
- годовую процентную ставку по покупкам в кредит;
- изменения ставки;
- годовую процентную ставку по другим операциям (снятие наличных и так далее);
- льготный период, или грейс-период;
- метод финансовых расчетов процентных платежей;
- плату в случае международных операций, поздней оплаты, превышения кредитного лимита и так далее.

Все компании, предлагающие кредитные карты, раскрывают информацию о продукте в одинаковом формате, что дает возможность потребителям легко сравнить альтернативы и выбрать оптимальный для них вариант [1] .

Параметры	Значения параметров для кредитной карты условного банка «BANK»
Годовая процентная ставка для покупок	0% в течение стартового периода, далее стандартная годовая процентная ставка в диапазоне от 10,99% до 18,99%

1. Кокорев Р.А., Плотникова Т.А., Солодухина А.В., Суркова И.Б., Трухачев С.А. Информационная асимметрия на финансовом рынке и защита прав потребителей кредитных услуг в Российской Федерации // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2015. № 6. Статья подготовлена на основе результатов мониторинга защиты прав потребителей финансовых услуг, осуществленного в рамках совместного проекта Минфина России и Всемирного банка “Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации”, Консорциумом в составе Союза общественных объединений “Международная конфедерация обществ потребителей” (КонфОП) и Consumers International.

Другие годовые процентные ставки	Перевод остатка счета на другой счет: 0% Снятие наличных денег: 23,99% Ставка штрафных санкций: до 30,99%
Информация об изменении ставки	Стандартная годовая процентная ставка может меняться ежемесячно и соответствует базисной ставке плюс 5,99–13,99%
Льготный период (грейс–период)	По меньшей мере 25 дней, если вы оплачиваете ваш счет полностью каждый месяц
Метод расчета остатка по счету	Ежедневно средний остаток по счету
Годовая плата	Отсутствует
Минимальная стоимость кредита	$50

Пример условий кредитной карты в соответствии с “Коробкой Шумера”:

Аналогичные требования были законодательно введены в других странах, в частности в Великобритании в 2004 году, в Германии - в 2011 году (PIB, Product Information Sheet), в Испании - в 2011 году (предконтрактный информационный лист), в Австралии - в 2012 году (Home Loan Fact Sheet, определяющий формат предоставления потребителю информации об ипотечном кредите), а также в 2011 была принята Директива Европейского союза, в которой установлена стандартная форма для разных видов кредитов (Standard European Consumer Credit Information, SECCI).

Как Федеральная антимонопольная служба России борется за права потребителей

- **Tele2: стимулирование заявлений, порочащих конкурентов** В 2015 году Tele2 был признан виновным в недобросовестной конкуренции согласно части 1 статьи 14 Закона “О защите конкуренции”. Tele2 распространял информацию, наносящую вред деловой репутации ОАО “Вымпел-Коммуникации”, ОАО “МТС” и ОАО “МегаФон”, выступивших заявителями по делу, в ходе проведения на специальном сайте акции “Сезон открыт”. Tele2 принимал и публиковал “жалобы” участников акции на “нечестности” других операторов мобильной связи и предлагал за это бонусы при условии наличия новой активированной сим-карты оператора Tele2, при этом организатор не предполагал проведение проверки на соответствие действительности представленной информации.
- **“Тинькофф Банк”: манипуляция процентными ставками по вкладам** ФАС России признала АО “Тинькофф Банк” виновным в недобросовестной конкуренции. Дело возбуждено на основании жалоб граждан в связи с принятием банком одностороннего решения о снижении с 1 июля 2016 года процентной ставки, начисляемой на пополнения срочных вкладов, по уже заключенным с гражданами договорам. Таким образом, комиссия ФАС России посчитала, что банк существенно ухудшил первоначально заявленные условия размещения во вклады средств граждан, а также мог получить преимущества на рынке и причинить ущерб в виде упущенной выгоды своим конкурентам. Банку было выдано предписание об устранении нарушения, а именно

отменить решение о снижении размера процентов, начисляемых на суммы пополнений вкладов по уже заключенным договорам, а также выплатить вкладчикам недоначисленные в результате таких действий проценты по вкладам. Также ФАС России оштрафовала АО “Тинькофф Банк” на 300 000 за недобросовестную конкуренцию на рынке вкладов [1] .

- **МФО в сговоре со страховыми компаниями: навязанная страховка** В 2016 году ФАС констатировала факт сговора между микрофинансовой организацией (МФО) и двумя страховыми компаниями. В ходе дела было установлено, что гражданам, обратившимся за потребительским займом к микрофинансовой организации “Деньги будут!”, навязывалось добровольное страхование в компании “Радуга”, которая, в свою очередь, имела прямые договоры с двумя страховыми компаниями - ООО “БИН-Страхование” и ООО “Страховое общество “Купеческое””. Сумма навязанной страховой премии автоматически прибавлялась к сумме кредита, и уже на итоговую сумму рассчитывался процент. Например, при размере займа 50 000 рублей страховая премия составляет 5600 рублей, и по истечении срока возврата 280 дней (девять месяцев) гражданин должен вернуть 113 701,60 рублей. По итогам рассмотрения дела комиссия ФАС пришла к выводу, что ООО “Деньги будут!”, ООО “Радуга” и ООО “БИН-Страхование”, ООО “Страховое общество “Купеческое”” заключили устное соглашения по навязыванию заемщикам невыгодных условий договора и признала компании нарушившими пункт 1 часть 4 статьи 11 ФЗ № 135 “О защите конкуренции” [2] .

Забота о безопасности потребителя: из истории отзыва продукции

Отзыв продукции обходится компаниям в огромные суммы, но репутация стоит дороже, поэтому крупные компании идут на такие потери, какими бы ни были причины отзыва.

Фены, выдувающие опасное количество асбеста, были обнаружены в ходе расследования Фонда защиты окружающей среды в США в 1979 году. Асбест использовался в конструкции фенов, но из-за ошибки рассеивался в процессе работы устройства, попадая в первую очередь на сушащих волосы людей. Удалось вернуть около 10 миллионов фенов, но не меньше осталось на руках у ничего не подозревающих людей.

В 2007 году в Японии установили новые игровые автоматы с тематикой армрестлинга Arm Spirit. Практика показала, что они справлялись со своей задачей чересчур хорошо: три игрока сломали на них руки. И хотя компания-разработчик уверяла, что их автоматы абсолютно безопасны, в результате устройства пришлось отозвать.

А вот отзыв автомобилей уже стал маркетинговым ходом, призванным продемонстрировать заботу о потребителе и повысить рейтинг бренда. Поэтому каждый год мы можем слышать новости об отзыве автомобилей мировыми брендами - BMW, Ford, Nissan, Toyota, Subaru, Honda. Иногда причина отзыва кажется откровенно несерьезной. Так, Toyota, отозвала 210 000 автомобилей Sienna 2011–2012 модельных годов из-за ошибки, допущенной в наклейке о максимально допустимой грузоподъемности. Однако наиболее курьезным случаем стал отзыв 65 000 седанов Mazda 6 в Америке. Причиной стали желтосумые пауки, которые

1. https://fas.gov.ru/news/3884.
2. https://fas.gov.ru/news/3998.

селились в автомобилях. Они якобы плели паутину в вентиляционных трубах топливного бака, что могло привести к утечкам топлива и даже самовозгоранию машины. Причем ни одного подобного случая зафиксировано не было - известно только 20 случаев, когда в бензобаках находили пауков, однако ни к каким сбоям в работе это не приводило.

О квалификации инвесторов

В настоящий момент, согласно российскому федеральному закону № 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг" (статья 51.2), все инвесторы разделены на две группы - квалифицированные и неквалифицированные. Мегарегулятор, Банк России, в 2016 году предложил ввести иное деление на группы - профессиональные, квалифицированные и неквалифицированные инвесторы - и определить для каждой категории список доступных операций и ценных бумаг.

Неквалифицированные инвесторы вызывают наибольшие опасения у ЦБ из-за низкой финансовой грамотности, нежелания вникать в суть инструмента и риски, а также частых попыток компаний навязать им рискованные инструменты. Также это наиболее не защищенная в финансовом плане группа - они имеют ограниченные сбережения, потеря которых может привести к ухудшению качества жизни. Банк России подразделил неквалифицированных инвесторов на две группы в зависимости от суммы денежных средств на брокерском счете: до 400 тысяч рублей (особо защищаемая категория); от 400 тысяч рублей. Как только на счете неквалифицированного инвестора становится меньше 400 тысяч, он переходит в категорию особо защищаемых клиентов. Неквалифицированные инвесторы особо защищаемой категории без прохождения инвестиционного профилирования могут вкладывать средства только в наиболее простые и наименее рискованные финансовые инструменты, в отношении которых имеются "паспорта продуктов". Также для них недоступны так называемые сделки с плечом, о которых мы говорили в главе "Фондовый рынок" .

Ступенькой выше на лестнице квалификации инвесторов стоят "квалифицированные инвесторы". К такой категории относятся инвесторы, удовлетворяющие одному из установленных критериев (в частности, размер денежных средств на брокерском счете не менее 1,4 млн рублей в сочетании с успешной сдачей экзамена, наличие квалификационного аттестата, положительный опыт инвестирования на российском рынке не менее года, опыт работы в финансовой компании не менее двух лет). Им доступны сделки с плечом, и для таких инвесторов может действовать принцип "последнее слово за клиентом".

Для профессиональных инвесторов не предусмотрено никаких ограничений действий - ни по кредитному плечу, ни по инструментам. Но при этом требования к профессиональным инвесторам самые высокие: размер активов от 50 млн рублей, наличие международных квалификационных сертификатов - CFA, ACCA, CIA, CIMA, FRM, CIIA; или наличие опыта работы по профилю от трех лет в финансовой организации.

Данный проект тем не менее вызвал большие опасения у профессиональных участников рынка: брокеры отметили, что требованиям квалифицированных инвесторов удовлетворяют лишь несколько процентов инвесторов российского срочного рынка и меньше 1% - требованиям профессиональных инвесторов, и прогнозировали существенное сокращение количества сделок на финансовых рынках и снижение прибыли брокерских компаний. Это показывает, сколько людей без должного опыта и образования берут на себя высокие

финансовые риски. На данный момент предложенная Банком России концепция не реализована в законодательстве. Текст проекта можно посмотреть здесь .

О применении Закона о ЗПП к финансовым услугам: для любителей юриспруденции

Главным законом, регулирующим права потребителей в широком смысле слова, является Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 года № 2300–1 “О защите прав потребителей”. Он распространяется на различные рынки товаров, работ и услуг, где граждане выступают в качестве потребителей, в том числе на некоторые сегменты финансового рынка, исходя из того, как определено в нем понятие “потребитель”. Другие же сегменты финансового рынка действием этого закона не покрываются.

Какие именно финансовые услуги подпадают под действие Закона о ЗПП? Сам закон не содержит таких уточнений, поэтому их выработала судебная практика. Так, в постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 28.06.2012 № 17 “О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей” указывается, что “под финансовой услугой следует понимать услугу, оказываемую физическому лицу в связи с предоставлением, привлечением и (или) размещением денежных средств и их эквивалентов, выступающих в качестве самостоятельных объектов гражданских прав (предоставление кредитов (займов), открытие и ведение текущих и иных банковских счетов, привлечение банковских вкладов (депозитов), обслуживание банковских карт, ломбардные операции и т.п.)” (подпункт “д” пункта 3). Данный перечень не является исчерпывающим, но из него ясно, что по крайней мере правоотношения по кредитам (займам), депозитам и расчетам подпадают под действие Закона о ЗПП, если их стороной является гражданин и если он получает соответствующие услуги не для предпринимательских нужд. Это же можно сказать об отношениях по договору страхования (см. ниже).

Что касается операций на рынке ценных бумаг, включая непосредственную куплю-продажу ценных бумаг через брокера, передачу денег в доверительное управление для приобретения ценных бумаг, приобретение инвестиционных паев ПИФ, а также операций с производными финансовыми инструментами, то такие операции обычно не рассматриваются российскими судами и регуляторами как потребительские правоотношения.

В статье 39 Закона о ЗПП отмечается: если отдельные виды отношений с участием потребителей регулируются также и специальными законами Российской Федерации, содержащими нормы гражданского права (например, договор участия в долевом строительстве, договор страхования, как личного, так и имущественного, договор банковского вклада), то к отношениям, возникающим из таких договоров, общие положения Закона о ЗПП применяются в части, не урегулированной специальными законами. Это относится к нормам о праве граждан на предоставление информации, об ответственности за нарушение прав потребителей, о возмещении вреда, о компенсации морального вреда, об альтернативной подсудности, об освобождении от уплаты государственной пошлины.

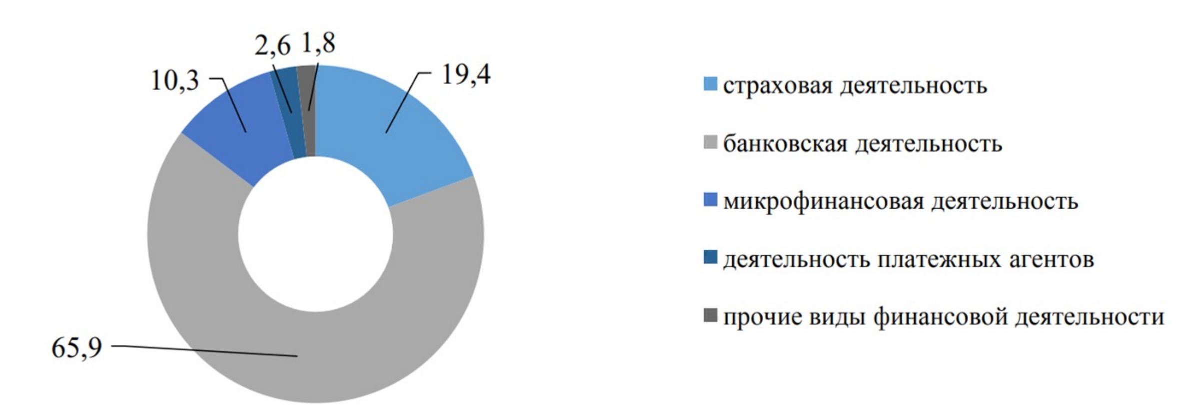
Итак, во многих случаях ответ на вопрос, как защищать нарушенные права на финансовом рынке, следует искать не в Законе о ЗПП, а в профильных законах, регулирующих те или иные сегменты финансового рынка: “О потребительском кредите (займе)”, “О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату

просроченной задолженности…”, “Об организации страхового дела в Российской Федерации”, “Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств”, и других. Если при нарушении прав потребителя финансовых услуг специальный закон не содержит особой нормы, а сами отношения подпадают под Закон о ЗПП, то следует применять нормы последнего. Так, в письме Роспотребнадзора от 11.03.2005 N 0100/1745–05–32 “О направлении информационного материала по защите прав потребителей” следует, что к отношениям, вытекающим из договора банковского вклада с участием гражданина, должны применяться положения Закона о защите прав потребителей о праве граждан на предоставление информации, о возмещении морального вреда, об альтернативной подсудности и освобождении от уплаты государственной пошлины. Правовые последствия нарушений условий этого договора определяются Гражданским кодексом РФ и специальным банковским законодательством.

Статистика жалоб потребителей финансовых услуг

В 2019 г. в адрес Роспотребнадзора и его территориальных органов поступило 23 436 обращений по вопросам прав потребителей финансовых услуг (на 2,4 % больше, чем в 2018 г.). При этом доля таких обращений в общем объеме обращений стабильно небольшая: в 2019 г. она составила 3,5 % (в 2018 г. - 3,9 %).

На что жалуются граждане:



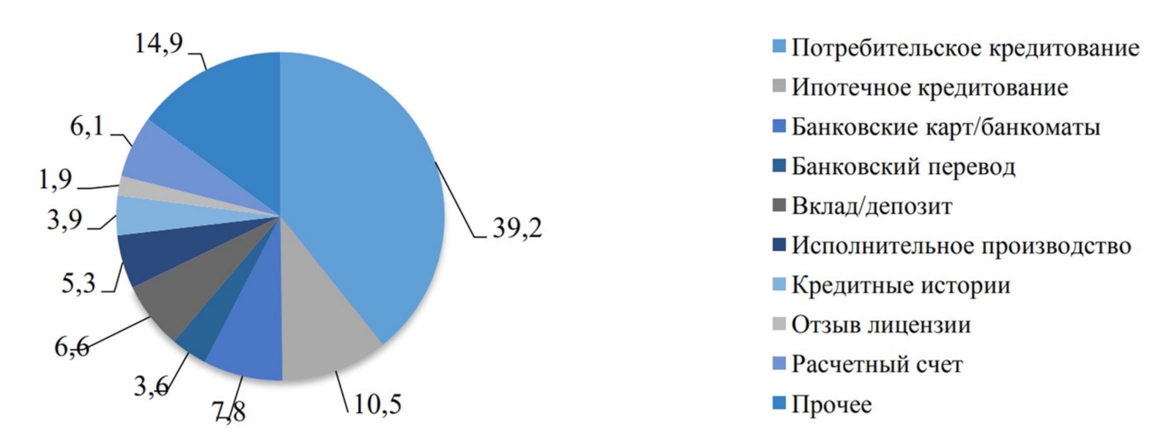
Структура обращений потребителей финансовых услуг по видам финансовых услуг, рассмотренных Роспотребнадзором в 2019 году (в процентах, %)

Источник: Государственный доклад “Защита прав потребителей в Российской Федерации в 2019 году”

Лидерские позиции стабильно занимают банки (65,9%, или 15 436 обращений) и страховые организации (19,4%, или 4 548 обращений). По вопросам деятельности МФО в 2019 г. рассмотрено 2 408 обращений (10,3%), платежных агентов – 617 обращений (2,6%).

В сфере банковской деятельности больше всего жалоб возникает в области потребительского кредитования (почти 40%): в основном граждане жалуются на проблемы с погашением кредита (отказ предоставить реструктуризацию, рефинансирование и т.д.), на навязывание дополнительных услуг при заключение договора, сообщают о нарушениях в области правоприменения закона о коллекторах (№203-ФЗ) и т.д. Второе место по объему

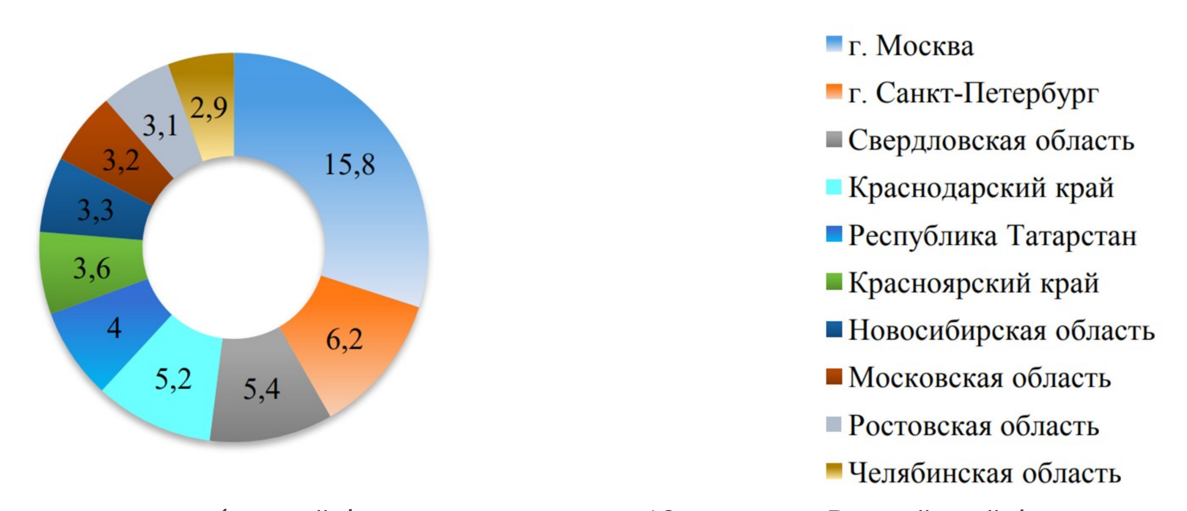
жалоб занимают проблемы с банковскими картами/банкоматами (почти 15%) и ипотечным кредитованием (10,5%):



Структура жалоб в отношении кредитных организаций в 2019 году (в процентах, %)

Источник: *Государственный доклад "Защита прав потребителей в Российской Федерации в 2019 году"*

Анализ обращений в региональном разрезе показывает неизменность Топ-4 регионов с самыми активными потребителями финансовых услуг. Это города федерального значения Москва и Санкт-Петербург, Свердловская область и Краснодарский край (15,8%, 6,2%, 5,4% и 5,2% всех рассмотренных обращений соответственно). Как и в 2018 году, на 10 лидирующих по количеству обращений субъектов Российской Федерации приходится более половины (52,7%) всех обращений потребителей финансовых услуг.



Обращения потребителей финансовых услуг в 10 регионах Российской Федерации (% от общего количества рассмотренных обращений по Российской Федерации)

Источник: *Государственный доклад "Защита прав потребителей в Российской Федерации в 2019 году"*

НЕвиртуальный конфликт - если мошенники оформили на вас заем

Активное развитие интернет-займов сопряжено с рисками мошеннических действий, например заключающихся в оформлении займа на третьи лица с использованием украденных персональных данных. Следует отметить, что кража персональных данных

возможна не только в МФО или банке, но и в любой организации, располагающей данной информацией. Потребителю, ставшему жертвой мошенников, оформивших на него заем, целесообразно придерживаться следующей стратегии поведения [1] :

- при получении информации о фиктивном долге (например, в виде письма с требованием погашения долга или звонка коллекторов) письменно обратиться к кредитору (в МФО или в банк, где оформлен заем) с уведомлением о фиктивности долга;
- запросить у кредитора копии договоров займа;
- запросить данные о кредитной истории в бюро кредитных историй;
- обратиться в суд с требованием признать долг недействительным;
- в случае отражения информации о долге в кредитной истории - через суд обязать кредитора направить в бюро кредитных историй распоряжение об удалении записи о долге;
- в случае продажи долга коллекторам - через суд обязать кредитора направить им соответствующую информацию об изменении должника по долгу;
- в случае списания денежных средств жертвы мошенников в погашение фиктивного долга - обратиться в полицию с заявлением о мошенничестве.

Немаловажным элементом профилактики мошенничества с использованием персональных данных является повышение осведомленности потребителей о защите персональных данных, в том числе о праве потребителя подать оператору персональных данных заявление с требованием удалить персональные данные по истечении необходимого срока их использования.

Как составить претензию?

Составить претензию можно в произвольной форме. Главное - соблюдать определенные требования.

Как на обычном заявлении, в “шапке” нужно указать название организации, адрес головного офиса поставщика услуги (например, банка), имя и должность того, кому вы адресуете претензию, а также вписать свои фамилию, имя и отчество с указанием почтового адреса вашего фактического проживания.

Далее напишите слово “претензия”. В тексте претензии изложите суть проблемы. Сопроводите изложение точными числовыми данными с ссылкой на источник (например, договор) с указанием его номера. Обязательно укажите статьи законов, которые, по вашему мнению, нарушил исполнитель услуги. В конце четко сформулируйте свои требования к исполнителю - что именно вы хотите - и укажите срок, в течение которого вы просите рассмотреть данную претензию* и устранить все нарушения. Также перечислите документы, прилагаемые к претензии. Укажите число и поставьте подпись.

---

1. Рекомендации Роспотребнадзора по тексту Доклада “О состоянии защиты прав потребителей в финансовой сфере в 2016 году” / Министерство финансов Российской Федерации. М., 2016. 326 с. URL: http://rospotrebnadzor.ru/upload/iblock/de8/doklad-2016_obshchiy_korrektor_fv.pdf

Обычно сроки, когда претензия должна быть рассмотрена, указываются в договоре. Если такого пункта в нем нет, то их назначает заявитель требований, исходя из принципов разумности. Разумным считается промежуток времени, необходимый стороне, которой предъявляются требования, для получения претензии, рассмотрения ее по сути, выполнения требований и/или подготовки ответа на нее, а также на доставку ответа заявителю. Исходя из этого максимальным разумным сроком рассмотрения претензии считается 30 дней.

Образцы претензий можно найти на сайте Роспотребнадзора.

ОБРАЗЕЦ ЗАЯВЛЕНИЯ (ПРЕТЕНЗИИ) ГРАЖДАН В АДРЕС КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Кому:_________________________ (название организации-исполнителя) ____________________________ Адрес:________________________ ______________________________ Потребитель:__________________ ______________________________ Адрес:________________________ _______________ Тел:__________________

ПРЕТЕНЗИЯ

(по поводу условий, ущемляющих права потребителя в кредитном договоре)

“___” ________ 20 ___ г. мною с вашей организацией был заключен кредитный договор №___ от ____________г.

В п.___ кредитного договора содержится условие, ущемляющие мои права, а именно: (переписывается полностью условие договора, ущемляющее права потребителя, например:

- обязательное страхование жизни заемщика;
- определение подсудности по месту регистрации (нахождения) банка;
- взимание комиссии за ведение ссудного счета;
- право на увеличение процентной ставки в одностороннем порядке;
- неполная информация о платежах;
- другие условия).

В соответствии со статьей 16 Закона РФ от 7 февраля 1992 года № 2300–1 “О защите прав потребителей” условия договора, ущемляющие права потребителя по сравнению с правилами, установленными законами или иными правовыми актами Российской Федерации в области защиты прав потребителей, признаются недействительными.

В связи с тем, что я не обладаю специальными познаниями в сфере банковской деятельности, я не мог(ла) сразу оценить последствия заключения сделки, так как полная информация не была доведена до меня сотрудником банка в доступной и понятной мне форме.

При рассмотрении моей претензии прошу учесть, что в соответствии с п. 4 ст. 12 Закона РФ от 7 февраля 1992 года № 2300–1 “О защите прав потребителей” при рассмотрении требований потребителя о возмещении убытков, причиненных недостоверной или недостаточно полной информацией об услуге, необходимо исходить из предположения об отсутствии у потребителя специальных познаний о свойствах и характеристиках услуги.

На основании вышеизложенного

ТРЕБУЮ (указать одно из требований):

1. Привести кредитный договор № _________ от ______ 20__ г. в соответствие с действующим законодательством РФ или расторгнуть кредитный договор №_______ от _________ 20 __ г.
2. Возместить мне денежные средства в размере _____ руб.___ коп., оплаченные мною в соответствии с вышеуказанными пунктами договора (указывается тот же пункт (требование), что и в начале претензии).

В случае отклонения моей претензии буду вынужден(а) обратиться в суд за защитой своих потребительских прав, и, кроме вышеуказанного, я буду требовать возмещения причиненных мне убытков и морального вреда. (Основание: ст. 13–15 Закона РФ “О защите прав потребителей”.)

При удовлетворении судом требований потребителя, установленных законом, суд взыскивает с изготовителя (исполнителя, продавца, уполномоченной организации или уполномоченного индивидуального предпринимателя, импортера) за несоблюдение в добровольном порядке удовлетворения требований потребителя штраф в размере пятидесяти процентов от суммы, присужденной судом в пользу потребителя.

Предлагаю спор решить в досудебном порядке.

Ответ прошу сообщить в письменной форме не позднее ____________________.

Приложение: (копии каких документов прилагаются к письму)_____________

Дата________________ Подпись_____________

Отметка о получении претензии организацией _______________________

(Число, подпись лица, принявшего претензию, печать.)

Источник: *сайт Управления Роспотребнадзора по Калининградской области*

Финансовый омбудсмен в мире и в РФ

В европейских странах институту омбудсменов (от шведского ombudsman — лицо, представляющее чьи-либо интересы) уже более 20 лет. Первый представитель профессии был назначен на должность в 1992 году в Германии, следом подключились другие европейские страны (Франция, Италия, Великобритания и так далее).

В России институт финансового омбудсмена появился 1 октября 2010 года и был учрежден Ассоциацией российских банков (АРБ) для урегулирования конфликтной ситуации между финансовыми организациями и их клиентами во внесудебном порядке. При благоприятном стечении обстоятельств омбудсмен выносил решение об удовлетворении требований потребителя или, в случае нарушения интересов, предлагал компромиссный вариант.

Решения финансового омбудсмена носили исключительно рекомендательный характер и не обязывали финансовую организацию их выполнять, поскольку законодательной основы деятельности финансового омбудсмена не было. Несмотря на это обстоятельство, данный неформальный институт защиты прав потребителей действовал довольно эффективно. Ежемесячно в адрес финансового омбудсмена поступало около 500 обращений, и около 100 споров удавалось урегулировать. За семь лет работы финансовым омбудсменом были

рассмотрены обращения потребителей в отношении 492 финансовых организаций, в числе которых кредитные организации, микрофинансовые организации, страховые компании. С самого начала работы службы, с 1 октября 2010 года, и до вступления в силу закона о финансовом управляющем, финансовым омбудсменом работал заслуженный экономист РФ Павел Алексеевич Медведев.

	Всего с 01.10.2010	В том числе декабрь 2017	В том числе ноябрь 2017	Прирост в % к предыдущ. месяцу
Количество обращений	**36736**	**498**	**469**	**8**
в том числе:				
– в письменном виде	9557	234	157	49
– по электронной почте	6937	6	54	–89
– по телефону	20242	258	248	4
Урегулировано споров	**10889**	**117**	**119**	**–2**
в том числе:				
– в результате тел. консультаций	9682	103	99	4
– в результате согл. позиций сторон	1207	14	20	–30
Количество организаций, фигурирующих в обращениях				
– кредитные организации	278	40	37	
– коллекторские агентства	42	3	2	
– страховые компании	27	11	2	
– микрофинансовые организации	85	16	14	

– другие финансовые организации	66	10	5	
– бюро кредитных историй	2	0	0	
Итого организаций	500	80	60	

Количество обращений к финансовому омбудсмену

Источник: ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ финансового омбудсмена № 84 (декабрь 2017 года)

С 3 сентября 2018 года началась новая страница в истории института финансового омбудсмена в России: в силу вступил Федеральный закон №123-ФЗ «О финансовом уполномоченном по правам потребителей услуг финансовых организаций», устанавливающий статус финансового уполномоченного (название, пришедшее на смену финансовому омбудсмену), его полномочия, порядок обращения граждан, порядок выполнения финансовыми организациями решений финансового уполномоченного и так далее.

Насколько вас защищает закон от финансовой пирамиды?

Финансовые пирамиды нелегальны и прямо запрещены во многих странах, как в развитых (Великобритания, Япония, США, Германия и подавляющее большинство стран Западной Европы), так и развивающихся (Непал, Малайзия, Мексика, Доминиканская Республика, Турция и так далее).

Что касается России, то в российском законодательстве понятие “финансовая пирамида” отсутствует. Статья, посвященная такому виду деятельности, который обычно ассоциируется с пирамидами, появилась в Уголовном кодексе РФ только 30 марта 2016 года - до этого прямого запрета на такого рода деятельность не было, и она попадала под действие статей о мошенничестве, незаконном предпринимательстве. С 30 марта 2016 года статья 172.2 **“Организация деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества” УК РФ** объявляет наказуемой организацию “ *деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества физических лиц и (или) юридических лиц в крупном размере, при которой выплата дохода и (или) предоставление иной выгоды лицам, чьи денежные средства и (или) иное имущество привлечены ранее, осуществляются за счет привлеченных денежных средств и (или) иного имущества иных физических лиц и (или) юридических лиц при отсутствии инвестиционной и (или) иной законной предпринимательской или иной деятельности, связанной с использованием привлеченных денежных средств и (или) иного имущества, в объеме, сопоставимом с объемом привлеченных денежных средств и (или) иного имущества* ”. Такая формулировка запрета призвана дать возможность привлекать основателей пирамид к ответственности до того, как пирамида развалилась и появились пострадавшие от ее деятельности, что раньше было затруднительно.

Тем не менее мы рекомендуем не рассчитывать на защиту закона, а обходить все сомнительные предприятия стороной.

Как банк подключает страховку без ведома, но с согласия клиента

Летом 2019 года на один известный банк стали поступать многочисленные жалобы – о подключении страховки без ведома клиентов. Услугу страхования клиенты покупали сами того не зная, обращаясь в банк совершенно по другим поводам – получение дебетовой карты, оформление кредитной карты, перекредитование и т.д. Вот несколько примеров, которые приводит портал Банки.ру :

«При оформлении дебетовой карты, сотрудник между делом, попросила меня подписать допсоглашение к кредитной карте. Я удивился и сказал, что не подавал заявок на изменение условий по кредитной карте. Она сказала, что у меня был автоматически изменен кредитный лимит, и в связи с этим я должен подписать допсоглашение», — рассказывает клиент Банка. По его словам, в дополнительном соглашении был только один пункт — об изменении кредитного лимита, и сотрудница банка уверила его, что никаких дополнительных платных услуг подключено не будет. «Спустя 9 дней у меня списали комиссию за организацию страхования в размере 1507.12 рублей», — отмечает он.

«Я обратился в отделение банка запросом перекредитоваться. Менеджер, который меня обслуживал поинтересовался, нет ли у меня с собой кредитной карты. Она была со мной, менеджер попросил ее предоставить, якобы для входа в систему под моим профилем для формирования заявки. Мне это показалось странным, потому что пришлось вводить в терминал пароль от карты и сообщать код из смс-уведомления», — описал ситуацию другой клиент. Списание за «организацию страхования, в т. ч. НДС» клиент заметил спустя месяц.

Как мы видим, сотрудники банка не упоминали о том, что клиент подписывается в том числе под приобретением страховки, то есть не предоставили полной информации о приобретаемой услуге.

Более того, в большинстве случаев клиент даже не видел никакого договора, так как согласие на оформление дебетовой карты (а заодно и присоединение к коллективному договору страхования жизни и здоровья) он дал с помощью так называемой **простой электронной подписи (ПЭП)** . ПЭП – это тот самый код из СМС, который клиент называет операционисту во время визита в банк. Сейчас это довольно распространенный способ подтверждения операций и многие даже не читают информацию в СМС с кодом – какая операция сейчас совершается.

Еще одна хитрость заключается в том, что первое списание денег происходит спустя месяц после подключения к договору коллективного страхования – именно так клиент узнает, что он каким-то невероятным образом приобрел услугу страхования. По закону, клиент может отказаться от договора и вернуть страховую премию, но в течение двух недель – это так называемый «период охлаждения». Таким образом клиент лишается возможности своевременно расторгнуть договор, до списания денежных средств. В жалобах отмечалось, что после звонков в кол-центр банк отключал услугу страхования, но ранее списанную комиссию возвращать отказывался. Некоторым клиентам банк вернул списанную сумму после их обращений в «Народный рейтинг банков» .

В данном случае явно имеет место нарушение Закона о ЗПП – как минимум, права на информацию. Также можно увидеть признаки так называемого «пакетирования» - когда при оказании одной услуги, продавец навязывает в явном или неявном виде другую услугу. Об этом мы рассказываем в параграфе 12.3.7 Недействительность условий договора .

Скрытая продажа дополнительных продуктов

Летом 2019 г. в отношении одного крупного и известного российского банка поступила волна жалоб на оформление страховки без ведома клиентов. **Как такое могло произойти?** Давайте разберемся - ведь такая ситуация может произойти в любом другом банке.

1. Клиенты приходили в отделения банка за различными услугами (оформлением кредитных картами, дебетовых).
2. Для подтверждения своего согласия на оказание услуги клиенты вводили код из СМС-подтверждений, присланных банковским сотрудником. Это называется ПЭП, или простая электронная подпись, которая заменяет привычную подпись ручкой на бумажном договоре.
3. Спустя месяц им приходило СМС-уведомление о списании «комиссии за организацию страхования». Причем покупку страховых продуктов эти клиенты не производили и сотрудники банка уверяли, что никаких дополнительных платных услуг подключено не будет.

В какой момент произошла эта незаметная продажа страховки? В тот момент, когда клиенты вводили код из СМС-подтверждения, то есть подписывали договор на оказание услуг путем той самой простой электронной подписи (ПЭП). В СМС должно быть указано, на какую услугу вы даете согласие вводя код. Но во-первых, мало, кто ждет подвоха от сотрудников банка и внимательно читает СМС, а во-вторых, по словам большинства пострадавших, информации о подключении к коллективному договору страхования в СМС не было, только информация о той услуге, за которой они пришли. Лишь один из опрошенных клиентов, который получал кредитную карту, нашел соответствующее сообщение: «Сообщите номер XXXX сотруднику банка для подписания заявления на включение в коллективный договор страхования». Однако на содержание СМС клиент внимания не обратил — по привычке назвал код, не читая текста.

Практика использования цифровых способов подписания документов уже вошла в моду на финансовом рынке. Все чаще банки используют ПЭП вместо подписания договора на бумаге. Это открывает возможности для недобросовестных практик продаж со стороны банка, который вместе с основной услугой может продать вам таким образом массу других платных услуг.

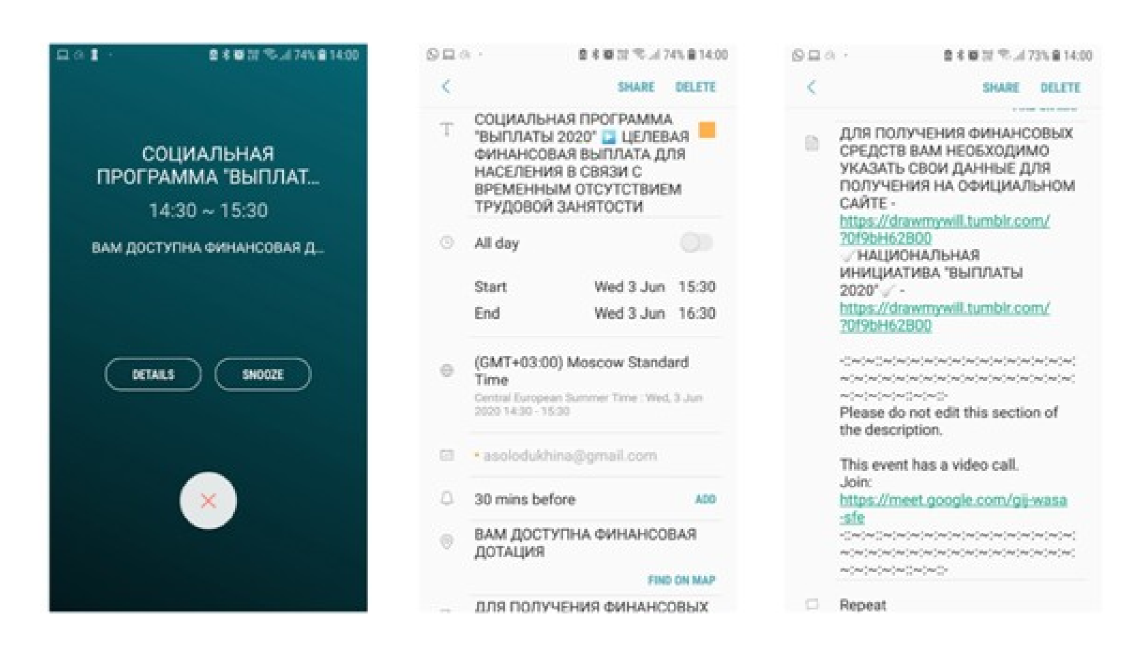
Что делать и как защититься? Банк России советует не называть код из СМС операционисту, пока тот не объяснит, к чему этот код относится и какой документ таким образом подписывается. «Независимо от способа заключения договора — с использованием ПЭП или без использования — потребитель вправе ознакомиться с условиями договора до подписания документов», — поясняет регулятор.

Более подробно о случаях такой недобросовестной практики со стороны банков читайте в статьях газеты “Коммерсант” и портала Банки.ру , чтобы самим не оказаться на месте обманутых клиентов.

Мошенничества в период пандемии

В период карантина, связанного с пандемией covid-19 (коронавируса), появились способы мошенничества, «обыгрывающие» сложившиеся условия.

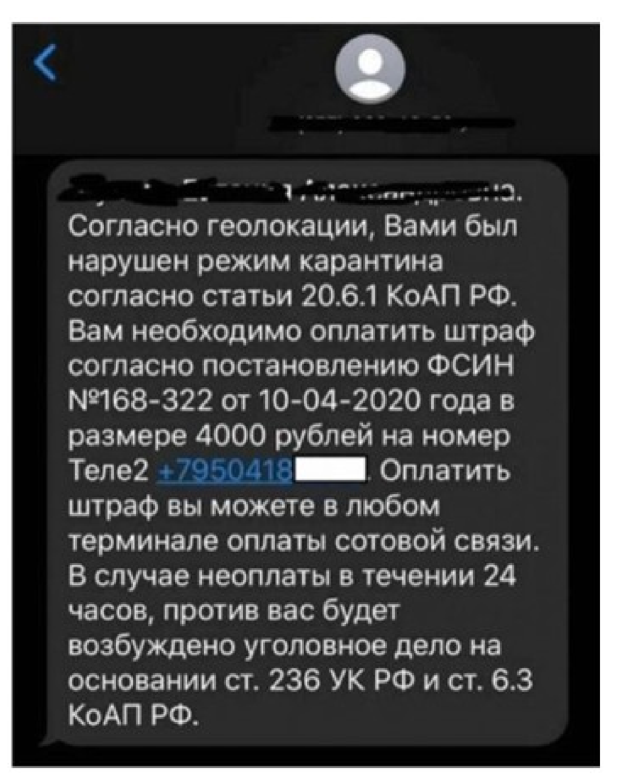
Так, в связи с введением карантинного режима часть населения полностью или частично потеряла свой доход, и президент РФ обещал разработать пакет мер, нацеленных на поддержку населения. Мошенники использовали данный информационный фон следующим образом.



Оповещение в гугл-календаре СОЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА «ВЫПЛАТЫ 2020»

Ключевые элементы – это **приманка** («социальные выплаты», «финансовая дотация»), которая выглядит очень правдоподобно в контексте обещаний о соцподдержке населения, мимикрия («национальная инициатива», «официальный сайт», отображение информации в твоем личном гугл-календаре), отсутствует элемент «дефицит времени». Мошенников выдает очевидно неофициальный сайт :drawmywill…

Другой пример основан на другой эмоции, страхе, и так же адаптирован к особенностям условий карантина 2020 г. Так, за нарушение режима карантина были предусмотрены штрафы. Результатом творческих изысканий мошенников на эту тему стали смс-сообщения такого содержания:



Мимикрия под официальные органы власти

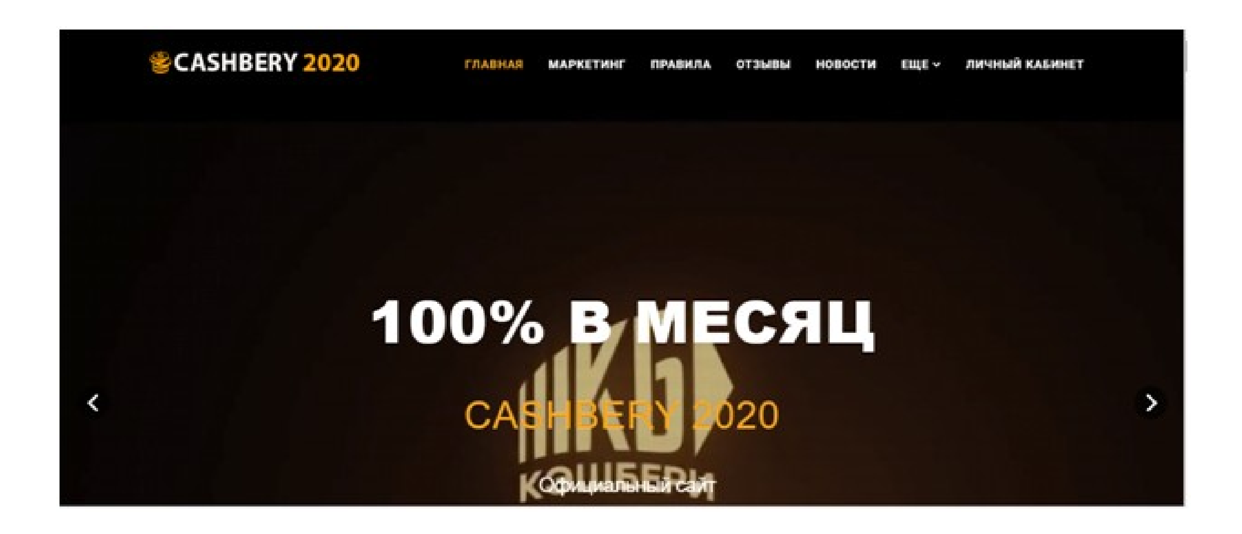
Здесь в наличии все элементы психологического воздействия: **страх** , вызванный угрозой возбуждения уголовного дела, мимикрия под официальные органы власти (ссылки на КоАП РФ, ФСИН, УК РФ), дефицит времени (дается 24 часа).

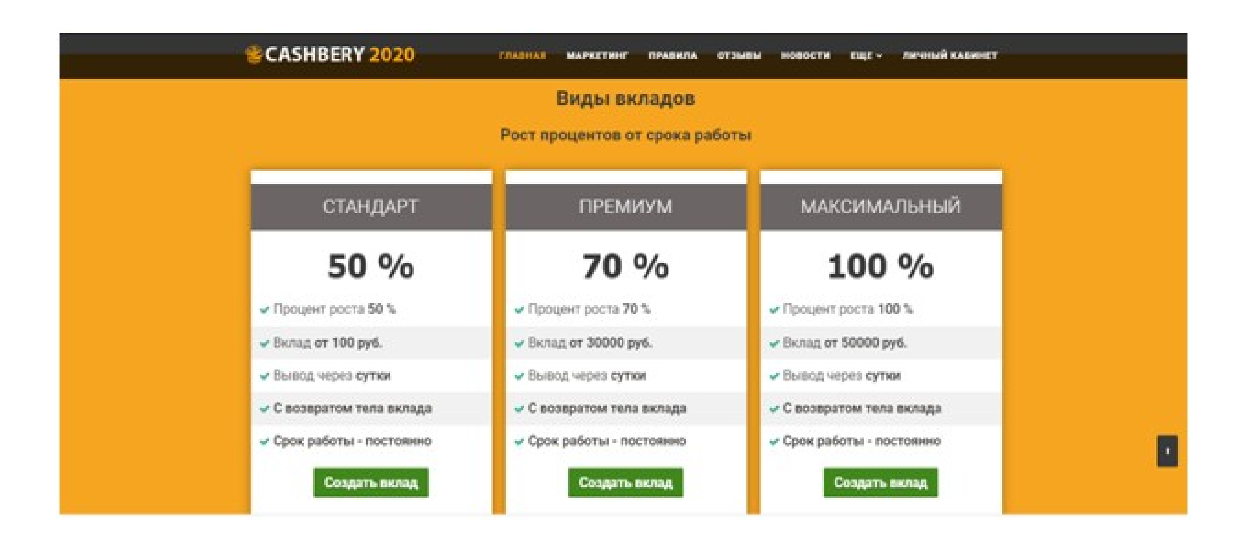
Безусловно, подобное сообщение является творчеством мошенников, поскольку ни при каких обстоятельствах официальные платежи не проводятся по номеру телефона. При дополнительных розысках информации можно было установить, что формат смс-сообщения не соответствует порядку оформления штрафов за нарушение режима карантина, а также, что ФСИН (Федеральная Служба Исполнения Наказаний) не занимается взысканием штрафов по административным делам (это относится к полномочиям приставов).

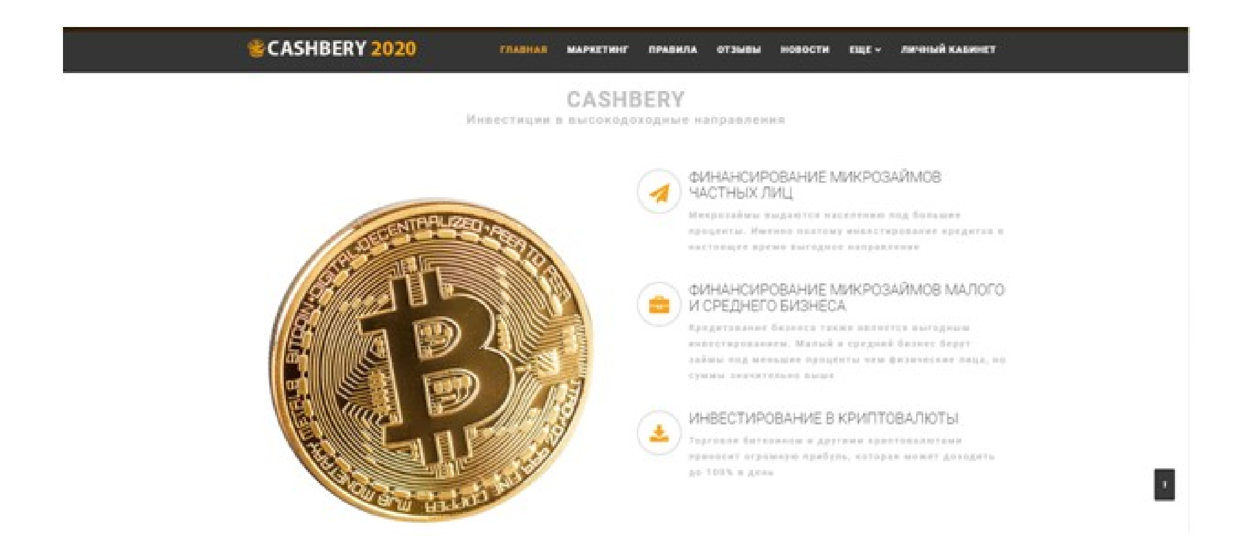
Информацию об этом способе мошенничества можно было найти в интернете – им делились активные пользователи сети. Также можно было обратиться с вопросом – как трактовать данное сообщение – на юридических форумах.

Кэшбери возвращается за вашими деньгами

После громкого дела в 2018 году, когда Генеральная прокуратура прекратила деятельность организации «Кэшбери» на основании соответствия признакам финансовой пирамиды, Кэшбери снова вернулась в 2020 г. – чтобы зарабатывать на жадности и доверчивости населения. Посмотрите на принтскрины сайта Кэшбери – какие признаки финансовой пирамиды вы видите?


CASHBERY 2020
ГЛАВНАЯ
МАРКЕТИНГ
ПРАВИЛА
ОТЗЫВЫ
НОВОСТИ
ЕЩЕ
ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ
100% В МЕСЯЦ
CASHBERY 2020
Официальный сайт

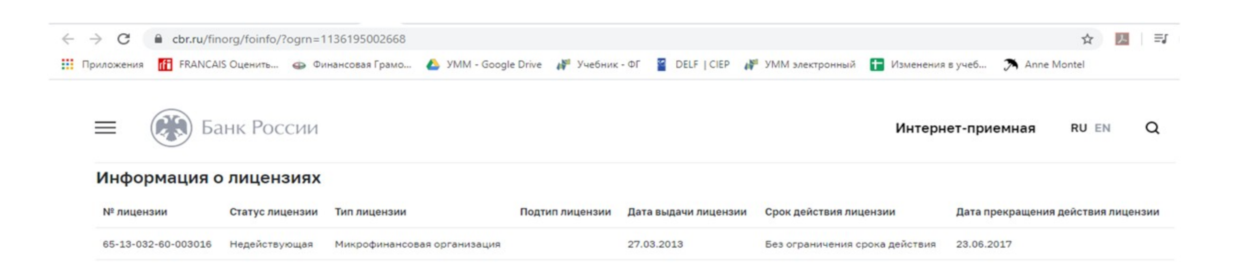

CASHBERY 2020
ГЛАВНАЯ
МАРКЕТИНГ
ПРАВИЛА
ОТЗЫВЫ
НОВОСТИ
ЕЩЕ
ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ
Виды вкладов
Рост процентов от срока работы
СТАНДАРТ
50 %
Процент роста 50 %
Вклад от 100 руб.
Вывод через сутки
С возвратом тела вклада
Срок работы - постоянно
Создать вклад
ПРЕМИУМ
70 %
Процент роста 70 %
Вклад от 30000 руб.
Вывод через сутки
С возвратом тела вклада
Срок работы - постоянно
Создать вклад
МАКСИМАЛЬНЫЙ
100 %
Процент роста 100 %
Вклад от 50000 руб.
Вывод через сутки
С возвратом тела вклада
Срок работы - постоянно
Создать вклад


CASHBERY 2020
ГЛАВНАЯ
МАРКЕТИНГ
ПРАВИЛА
ОТЗЫВЫ
НОВОСТИ
ЕЩЕ
ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ
CASHBERY
Инвестиции в высокодоходные направления
ФИНАНСИРОВАНИЕ МИКРОЗАЙМОВ ЧАСТНЫХ ЛИЦ
ФИНАНСИРОВАНИЕ МИКРОЗАЙМОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
ИНВЕСТИРОВАНИЕ В КРИПТОВАЛЮТЫ

Принтскрины сайта финансовой пирамиды «Кэшбери» (2020 г.)

После перезапуска мы видим те же признаки финансовой пирамиды:

- аномально высокая доходность (50%-100% в месяц, что в десятки раз превышает среднюю рыночную доходность),
- гарантированная доходность (100% и не больше и не меньше),
- агрессивная реклама, сетевой принцип привлечения вкладчиков,
- сформулированы абстрактные направления деятельности (выдача микрозаймов, торговля биткойнами и т.д.) без указания конкретных компаний или фин.продуктов; здравый смысл здесь также подсказывает, что выдача микрозаймов или кредитов бизнесу в принципе не может обеспечить столь высокую доходность, а торговля биткойнами не может обеспечить гарантированную доходность,
- наконец, отсутствие действующей лицензии в реестрах Банка России. Обратившись к сервису Банка России «проверить финансовую организацию» , мы можем найти 2 организации с наименованием «Кэшбери», однако у них обеих нет действующих лицензий:
-



№ лицензии	Статус лицензии	Тип лицензии	Подтип лицензии	Дата выдачи лицензии	Срок действия лицензии	Дата прекращения действия лицензии
65-13-032-60-003016	Недействующая	Микрофинансовая организация		27.03.2013	Без ограничения срока действия	23.06.2017

Проверка лицензии в реестрах Банка России

Список источников

Рекомендуемая литература

1. Бах Д. Миллионер автоматически. М.: Попурри, 2006
2. Берзон Н. и др. М.: Юрайт, Рынок ценных бумаг : учебник для академического бакалавриата / Н. 2019
3. Герасимов А.Г. Финансовый ежедневник. Как привести деньги в порядок. М.: Эксмо, 2017
4. Канеман Д. Думай медленно… решай быстро. Москва.: АСТ, 2014.
5. Капелюшников Р.И. Вокруг поведенческой экономики: несколько комментариев о рациональности и иррациональности // Журнал экономической теории. 2018. – Т. 15. – № 1. – С. 359–376.
6. Лефевр Э. Воспоминания биржевого спекулянта. М.: Поппури, 2018
7. Макаров С.В. Личный бюджет: деньги под контролем. С-Пб.: “Питер”, 2008.
8. Маккей Ч. Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы. - М.: Альпина Паблишер, 2017
9. Медведева Н.М., Медведев Д.И. Пенсия для умных: как получить свое? М.: Издательские решения, 2019
10. Рейнхарт К. и Рогофф К. На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства. М.: Карьера Пресс, 2011.
11. Сахаровская Ю. Куда уходят деньги. Как грамотно управлять семейным бюджетом. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
12. Талеб Н. Одураченные случайностью: скрытая роль Шанса на Рынках и в Жизни. М.: СмартБук, 2015
13. Талер Р. Новая поведенческая экономика. М.: Эксмо, 2018
14. Талер Р., Санстейн К. Nudge. Архитектура выбора. Москва.: Манн, Иванов и Фербер, 2017
15. Фергюсон Н. Восхождение денег. М.: Corpus, 2015.
16. Чиркова Е. Философия инвестирования Уоррена Баффетта, или О чем умалчивают биографы финансового гуру. М.: Альпина Паблишер, 2008
17. Шефер Б. Мани, или азбука денег. М.: Попурри, 2016

Исследования

1. Банк России. Анализ тенденций на рынке кредитования физических лиц в 2015–2019 годах на основе данных бюро кредитных историй.
2. Банк России. Концепция по усовершенствованию регулирования инвестиционного страхования жизни
3. Банк России. Обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов II квартал 2019.
4. Банк России. Обзор ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг за III квартал 2019 года.
5. Банк России. Обзор состояния финансовой доступности в Российской Федерации в 2017 г.
6. Банк России. Платежные и расчетные системы. Аналитические отчеты по темам быстрых платежей, национальной платежной системе, рынка розничных платежных услуг.
7. Банк России. Ускоренный рост потребительских кредитов в структуре банковского кредитования: причины, риски и меры Банка России.
8. Деятельность НПФ по НПО. Предложения по развитию сегмента. Обзор НАПФ.
9. Доклад о мировом развитии «Мышление, общество и поведение». Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк, 2015.
10. Ежегодные доклады Роспотребнадзора о состоянии защиты прав потребителей в финансовой сфере
11. Киселев А. Есть ли будущее у цифровых валют центральных банков? Аналитическая записка / Департамент исследований и прогнозирования Банка России, Апрель 2019.
12. КонфОП. Аналитический доклад о “займах до зарплаты”.
13. Московская школа управления СКОЛКОВО, “Рынок розничных платежных услуг в России”, 2017, раздел 1
14. Население России в 2018 году: доходы, расходы и социальное самочувствие. Мониторинг НИУ ВШЭ. Январь-август / под ред. Л.Н. Овчаровой. – М.: НИУ ВШЭ, 2018.
15. Отчеты КонфОП по ежегодному мониторингу состояния защиты прав и интересов потребителей в области финансовых услуг (микрозаймы, потребительские кредиты, сберегательные продукты и т.д.)
16. OECD (2019), Pension Markets in Focus

Нормативно-правовые источники

Федеральные законы

Гражданский кодекс Российской Федерации

Налоговый кодекс Российской Федерации

Трудовой кодекс Российской Федерации

Семейный кодекс Российской Федерации

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях

№ 27-ФЗ от 01.04.1996 «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования»

№ 39-ФЗ от 22.04.1996 «О рынке ценных бумаг»

№ 52-ФЗ от 30.03.1999 «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»

№ 67-ФЗ от 14.06.2012 «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном»

№ 68-ФЗ от 21.12.1994 «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера»

№ 75-ФЗ от 07.05.1998 «О негосударственных пенсионных фондах»

№ 81-ФЗ от 19.05.995 «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей»

№ 86-ФЗ от 10.07.2002 «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»

№ 102-ФЗ от 16.07.1998 «Об ипотеке (залоге недвижимости)»

№ 103-ФЗ от 03.06.2009 «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами»

№ 111-ФЗ от 24.07.2002 «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации»

№ 115-ФЗ от 07.08.2001 «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»

№ 123-ФЗ от 04.06.2018 «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг»

№ 125-ФЗ от 24.07.1998 «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»

№ 126-ФЗ от 04.06.2011 «О гарантиях пенсионного обеспечения для отдельных категорий граждан»

№ 127-ФЗ от 26.10.2002 «О несостоятельности (банкротстве)»

№ 140-ФЗ от 08.06.2015 «О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

№ 151-ФЗ от 02.07.2010 «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»

№ 156-ФЗ от 29.11.2001 «Об инвестиционных фондах»

№ 161-ФЗ от 27.06.2011 «О национальной платежной системе»

№ 166-ФЗ от 15.12.2001 «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»

№ 167-ФЗ от 15.12.2001 «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»

№ 173-ФЗ от 10.12.2003 «О валютном регулировании и валютном контроле»

№ 177-ФЗ от 23.12.2003 «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»

№ 178-ФЗ от 17.07.1999 «О государственной социальной помощи»

№ 181-ФЗ от 24.11.1995 «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»

№ 190-ФЗ от 18.07.2009 «О кредитной кооперации»

№ 196-ФЗ от 19.07.2007 «О ломбардах»

№ 208-ФЗ от 26.12.1995 «Об акционерных обществах»

№ 218-ФЗ от 30.12.2004 «О кредитных историях»

№ 223-ФЗ от 13.07.2015 «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка»

№ 224-ФЗ от 27.07.2010 «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

№ 2300-I от 7.02.1992 «О защите прав потребителей»

№ 230-ФЗ от 03.07.2016 «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»

№ 255-ФЗ от 29.12.2006 «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»

№ 259-ФЗ от 02.08.2019 «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

№ 325-ФЗ от 21.11.2011 «Об организованных торгах»

№ 326-ФЗ от 29.11.2010 «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»

№ 353-ФЗ от 21.12.2013 «О потребительском кредите (займе)»

№ 395–1 от 02.12.1990 «О банках и банковской деятельности»

№ 400-ФЗ от 28.12.2013 «О страховых пенсиях»

№ 4015–1 от 27.11.1992 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»

№ 418-ФЗ от 28.12.2017 «О ежемесячных выплатах семьям, имеющим детей»

№ 422-ФЗ от 27.11.2018 «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)»

№ 422-ФЗ от 28.12.2013 «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений»

№ 424-ФЗ от 28.12.2013 «О накопительной пенсии»

Постановления Правительства

Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 г. № 55 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации» ;

Постановление Правительства РФ от 19.03.2001 г. № 201 «Об утверждении перечней медицинских услуг и дорогостоящих видов лечения в медицинских учреждениях Российской Федерации, лекарственных средств, суммы оплаты которых за счет собственных средств налогоплательщика учитываются при определении суммы социального налогового вычета» ;

Постановление Правительства Российской Федерации от 26 февраля 2018 г. № 197 «Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования» .

Нормативные акты Банка России

Положение № 266-П утв. Банком России 24.12.2004 «Об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием»

Положение № 383-П утв. Банком России 19.06.2012 «О правилах осуществления перевода денежных средств»

Указание Банка России от 31 августа 2018 г. № 4892-У «О видах активов, характеристиках видов активов, к которым устанавливаются надбавки к коэффициентам риска, и методике применения к указанным видам активов надбавок в целях расчета кредитными организациями нормативов достаточности капитала»

Указание Банка России от 20.11.2015 № 3854-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования»

Указание Банка России от 11.01.2019 № 5055-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика»

Судебная практика

«Обзор практики рассмотрения судами споров, возникающих из отношений по добровольному личному страхованию, связанному с предоставлением потребительского кредита», утвержден Президиумом Верховного суда РФ 5 июня 2019 года.

Информационно-аналитические ресурсы

1. Агентство страховых новостей http://www.asn-news.ru/
2. Вашифинансы https://vashifinancy.ru/
3. ПостНаука https://postnauka.ru/
4. Т-Ж: журнал про ваши деньи - Тинькофф https://journal.tinkoff.ru/
5. Финансовая культура https://fincult.info/
6. Эконс: экономический разговор https://econs.online/
7. Banki.ru https://www.banki.ru/
8. Sravni.ru https://www.sravni.ru/

Специализированные веб-ресурсы

Сайт Министерства финансов Российской Федерации https://www.minfin.ru/ru/

Сайт Банка России https://www.cbr.ru

- База данных по курсам валют
- Интернет-приемная
- Информация о банкнотах и монетах
- Информация о базовом уровне доходности вкладов
- Информация о среднерыночных значениях полной стоимости потребительского кредита (займа)

Сайт Федеральной налоговой службы https://www.nalog.ru

- Личный кабинет налогоплательщика
- Налоговый калькулятор - расчет земельного налога и налога на имущество физических лиц
- Обращение физического лица по жизненной ситуации, связанной с налогами
- Справочная информация о ставках и льготах по имущественным налогам

Сайт Службы финансового уполномоченного https://finombudsman.ru

Сайт Пенсионного фонда Российской Федерации http://www.pfrf.ru/

Сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека http://rospotrebnadzor.ru/

Сайт Федеральной службы государственной статистики https://www.gks.ru/

Сайт Российского союза автостраховщиков https://autoins.ru/

- Информация для страхователей о статусе бланков полисов ОСАГО и дате заключения договора
- Информация для потерпевших и других участников ДТП о наличии действующего договора ОСАГО в отношении определенного лица или транспортного средства
- Информация для страхователей, необходимые для определения КБМ

Справочная информация по объектам недвижимости в режиме он-лайн https://rosreestr.ru/wps/portal/online_request

Калькуляторы инфляции https://уровень-инфляции.рф/инфляционные-калькуляторы

Видеоматериалы

1. «Банковский вклад и счет: права вкладчика и держателя счета» URL: https://youtu.be/hVyyrP1JylQ;

Банковский вклад и счет: права вкладчика и держателя счета

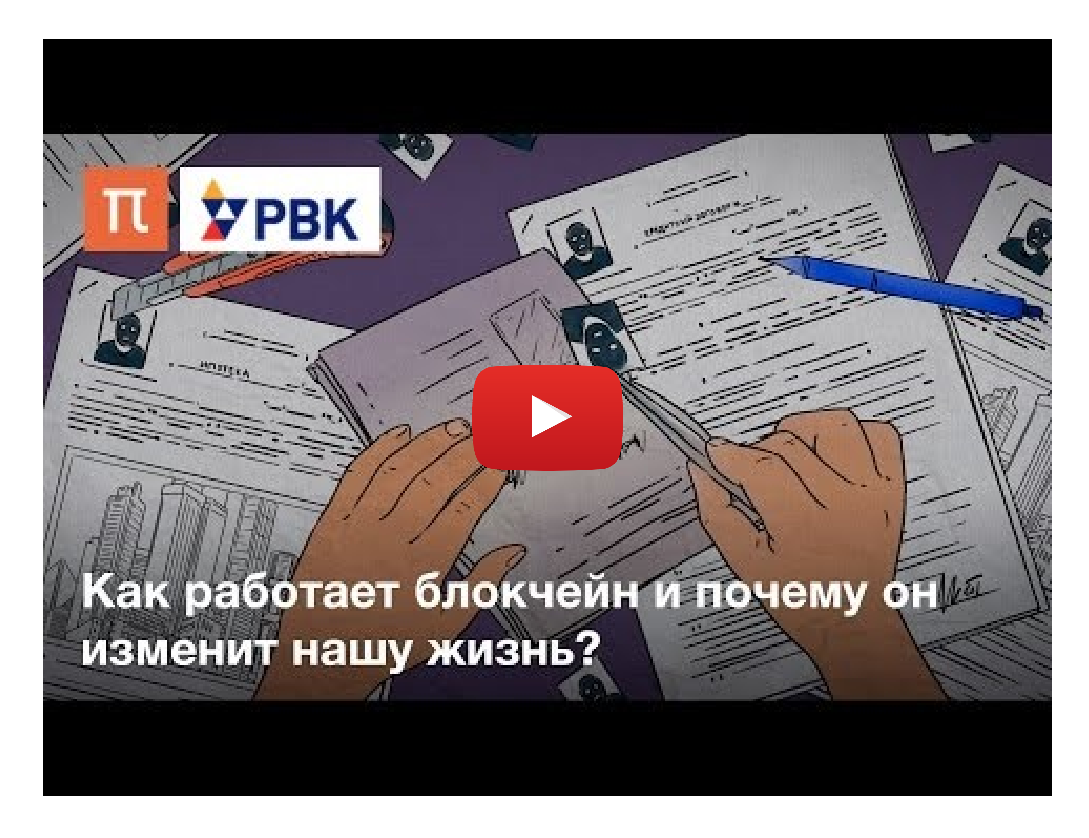
2. «Все о Биткойне за 4 минуты» URL: https://youtu.be/jMbw_NZSPGU;

Вся суть о BitCoin за 4 минуты !

3. «Дебетовая и кредитная карта – что важно знать потребителю» URL: https://youtu.be/0WARxsRCmz8;

Дебетовая и кредитная карты: что нужно знать пользователю

4. «Как блокчейн изменит нашу жизнь» URL: https://youtu.be/MQ1ohp7FpIM;



Как блокчейн изменит нашу жизнь?

5. «Как расплачиваться через интернет и терминалы оплаты» URL: https://youtu.be/f8u8WHS2I-4;

Платежные услуги: как расплачиваться через интернет и терминалы оплаты

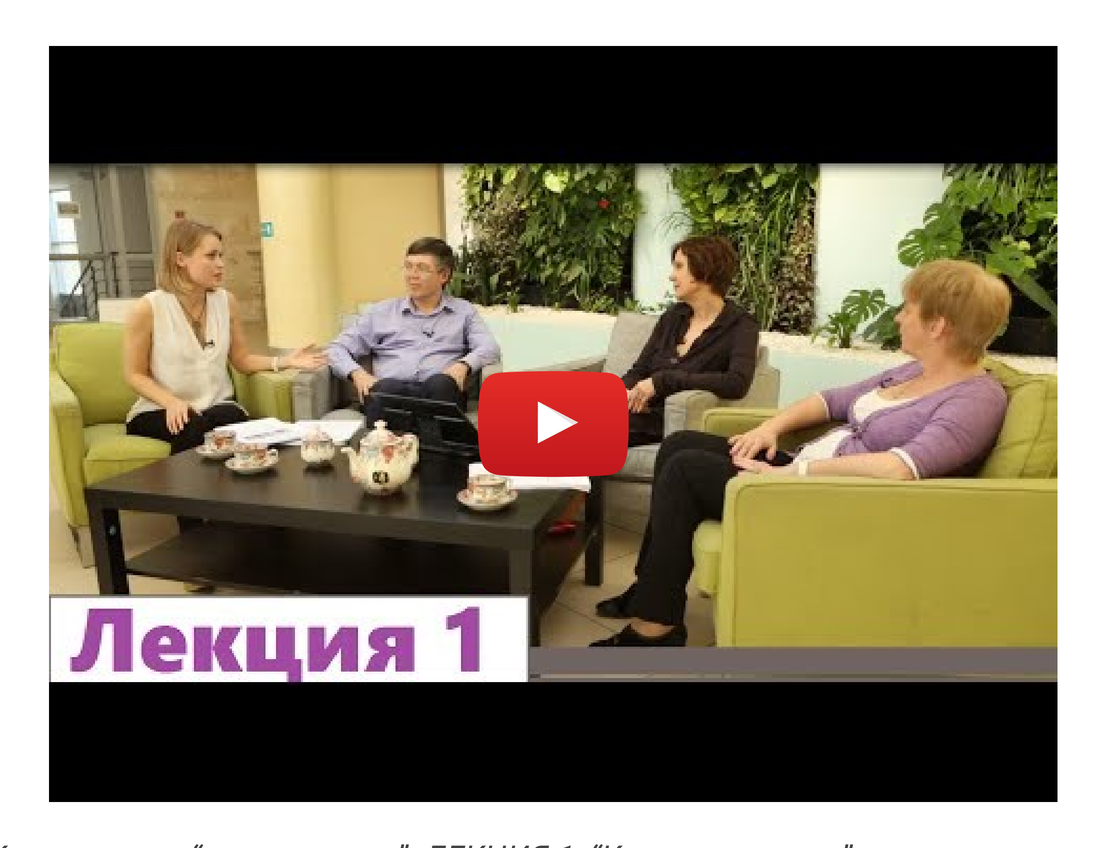
6. «Как отличить МФО от мошенников» URL: https://youtu.be/MAL7V1YY88c

Как отличить МФО от мошенников

7. «Моделирование потребительского выбора на финансовом рынке» URL: https://www.youtube.com/watch?v=B_FmlHrM2As

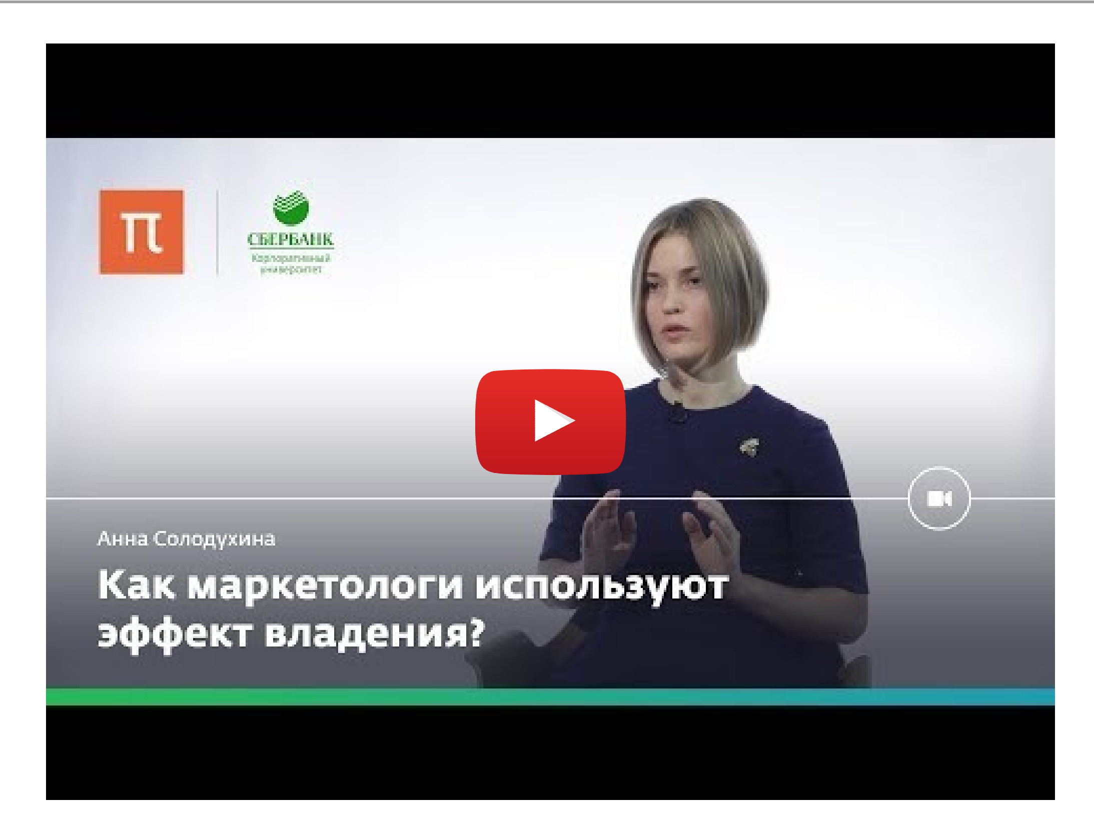
Фильм “Моделирование потребительского выбора на финансовом рынке”

8. «Как покупать «не покупаясь»: полный курс лекций» URL: https://www.youtube.com/playlist?list=PLVh-WCjgh6ZvD6JP8t5WyZ8E7PU8XcDQt



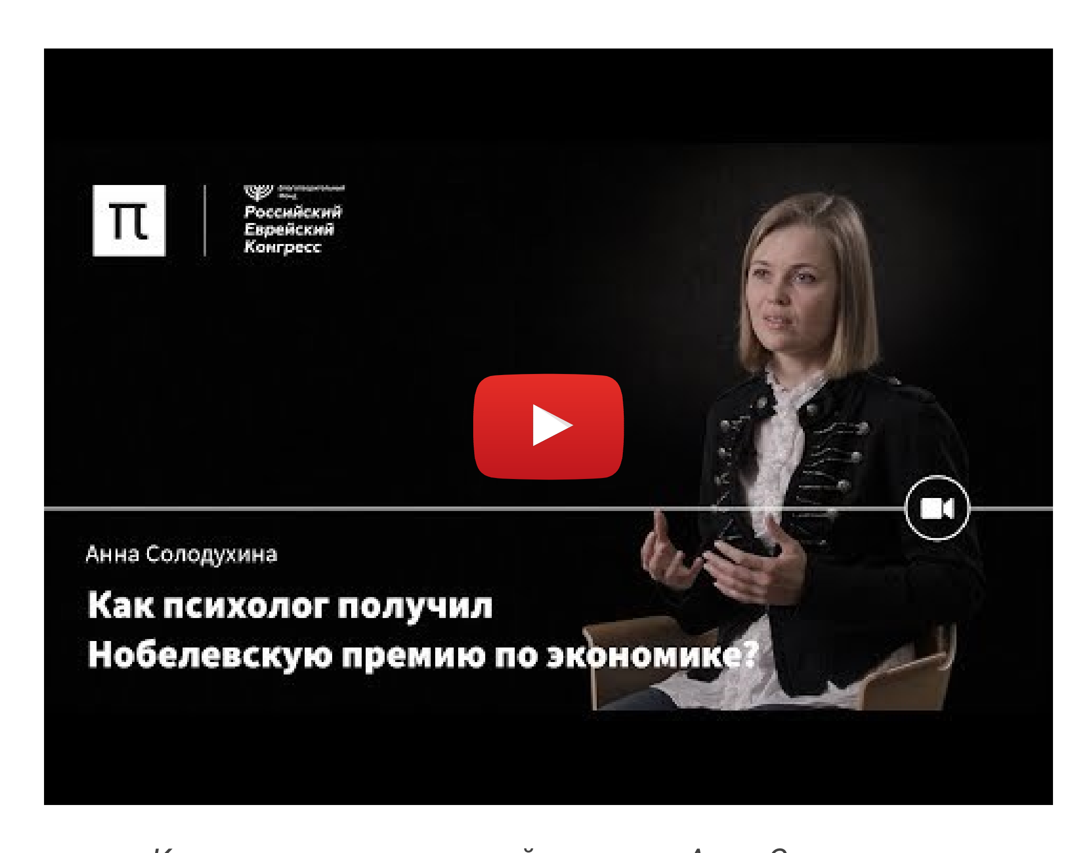
Как покупать “не покупаясь”. ЛЕКЦИЯ 1: “Кнопки влияния” на наши решения

9. Исследования поведенческой экономики — Анна Солодухина URL: https://www.youtube.com/watch?v=n5TqiAs95p8



Исследования поведенческой экономики — Анна Солодухина

10. Крушение экономической теории — Анна Солодухина URL: https://www.youtube.com/watch?v=JJdd6g57QKQ



Крушение экономической теории — Анна Солодухина